

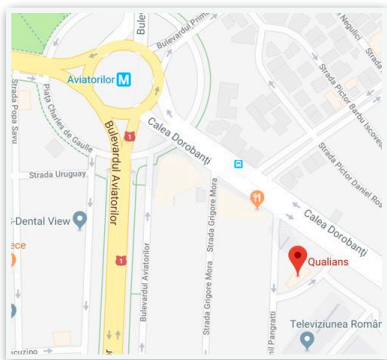


# Upgrade Your Gameplay

## Cursuri Deschise

Primăvara 2018

La Qualians Learning Centre  
str. Ermil Pangrati nr.30A  
București



# Cuprins

Time Manager	3
Train the Trainers	4
Communication Skills	5
Emotional Intelligence	6
Business Presentations	7
Practical Leadership	8
Project Management	9
Public Speaking. Advanced	10
Generations	11
Finance for Non-finance	12
Negociere Profitabilă	13
Vânzare Consultativă	14
Roadmap catre primul job de CEO	15
Invață să-ți pui singur diagnosticul în business	17
Inovează modelul de business al afacerii tale	18
LeadArtShip	20
Scrisul e noul vorbit	21
Prosci Change Management Certification Program	23
How to Boost Profit Through Pricing Conference	25
Date si tarife	27

# Time Manager

---



Poate una dintre cele mai mari provocari ale oamenilor azi este aceea de a-si stabili si respecta prioritatile, astfel incat sa armonizeze viata profesionala si cea personala. Pentru a va eficientiza timpul, cursul ofera sugestii de aplicatii de management bazate pe sistemul Time Manager, dezvoltat de TMI in ultimii 40 de ani, sistem care si-a dovedit eficacitatea in cazul milioanei de utilizatori. Time Manager este un curs actual care imbina principiile si tehnicile acumulate din experienta de-a lungul anilor cu viata digitala din vremurile de astazi, astfel incat obiectivele atat in plan profesional, cat si personal sa aiba mult mai multe sanse sa se indeplineasca.

## Cui se adreseaza:

Modulul Time Manager se adreseaza oricui isi doreste sa valorifice din plin fiecare zi, sa-si delimiteze si sa urmareasca prioritatile, sa-si organizeze mai bine viata digitala si sa obtina rezultate foarte bune atat in viata profesionala cat si in plan personal.

## Obiective:

In urma acestei sesiuni, participantii vor obtine o imagine de ansamblu asupra vietii lor si vor invata cum sa se concentreze pe lucurile cu adevarat importante prin:

- Stabilirea unor obiective realiste si provocatoare, atat la nivel profesional cat si personal;
- Definirea si respectarea prioritatilor;
- Imbunatatirea performantelor printr-o planificare mai buna a timpului;
- Atingerea obiectivelor investind mai putin timp si cu mai putin efort;
- Organizarea eficienta a documentelor fizice si digitale;
- Diminuarea stresului printr-un control mai bun al timpului astfel echilibrand viata profesionala cu cea personala;

## Programul include:

- Prioritizarea activitatilor si responsabilitatilor noastre;
- Drumul cel mai scurt de la un scop bine definit la rezultat;
- Planificarea unei zile productive – lucrul cu to do list in lumea digitala;
- Organizarea mediului de lucru fizic si virtual;
- Cum gestionam relatiile cu ceilalti - intreruperile generate de telefoane, diverse aplicatii; gestionarea sedintelor sau a sarcinilor marunte;
- Managementul e-mailurilor – nu ele ne conduc timpul!
- Idei pentru valorificarea deplina a timpului din afara serviciului;

# Train the Trainers

---



Este o sesiune intensivă, gândita special pentru persoane care vizează o carieră în training sau trainerii din companii. Cursul subliniază diferențele dintre o prezentare și un training și oferă instrumentele sustinerii cu succes a acestuia din urmă.

De-a lungul sesiunii, care acordă o importanță mare autoevaluării, fiecare participant susține scurte prezentări sau mini-traininguri, toate înregistrate și analizate.

## Cui se adresează:

Acest program oferă un proces consistent de pregătire pentru actuali sau viitori trainerii. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în lucrul cu oameni aduce un plus de valoare și relevanță conceptelor prezentate.

## Obiective:

Participanții la acest curs vor ști mai bine să susțină un training clar, convingător și memorabil, să ofere o sesiune utilă participanților și să le mențină atenția pe toată durata cursului, să utilizeze eficient contactul vizual și limbajul trupului în general. De asemenea, cursanții vor afla cum se poate obține un impact mai mare prin informațiile pe care le prezintă pe slideuri, flipchart și în manualele de curs.

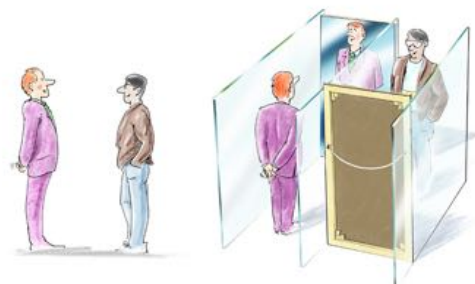
## Programul include:

- Tipuri de training; particularitățile trainingurilor de cunoștințe, abilități și atitudine;
- Abilități cheie de comunicare – verbale și non-verbale;
- Procesul de training în companie;
- Structurarea cursului;
- Reguli de aur pentru o prezentare excelentă;
- Tehnici de implicare a auditoriului, cu exerciții practice;
- Folosirea eficientă a slideurilor și flipchartului;
- Participanți dificili;
- Gestionarea întrebărilor participanților.

Fiecare participant va susține două prezentări video înregistrate și analizate de grup și de trainerii.

# Communication Skills

---



Programul pleacă de la premiza că "Nu există rețete de comunicare". Un bun comunicator știe să-și adapteze comportamentul în funcție de particularitățile și de preferințele interlocutorului. Profilul comunicational și paradigmele ne diferențiază în mod semnificativ. De asemenea, în multe situații de viață răspundem impulsurilor naturale de comportament și comunicare, agresive sau submisive.

## Cui se adresează:

Seminarul se adresează oricărei persoane care dorește să-și îmbunătățească abilitățile de a relaționa cu oamenii din jur.

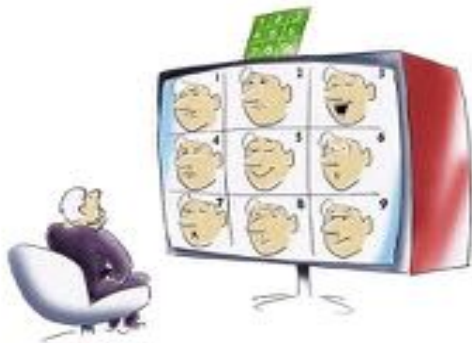
## Obiective:

Programul își propune să ajute participanții să identifice calea de comunicare în relația cu alte persoane, să își exprime nemulțumirea sau critica într-un mod pozitiv, să își facă cunoscute intențiile direct și clar și să ceară ceea ce doresc, dar fără a-i ofensa pe ceilalți. Totodată, cursanții vor înțelege generic procesul comunicării și ceea ce îl poate face să eșueze, își vor recunoaște propriul profil comunicational, tendințele către agresivitate sau pasivitate și vor învăța să folosească o gamă de tehnici pentru gestionarea conflictelor, evitând escaladarea acestora.

## Programul include:

- Identificarea și abordarea profilurilor comunicationale;
- Principalele bariere de comunicare, tehnici de evitare a acestora;
- Body language, rol în comunicarea față în față;
- Descrierea de tipuri comportamentale: direct/indirect, agresiv, pasiv, asertiv;
- Asertivitatea, modalitate de comunicare în business;
- Tehnici ale exprimării asertive;
- Feedback negativ prin asertivitate;
- Niveluri de ascultare în comunicarea directă;
- Deschiderea de canale de comunicare prin "rapport".

# Emotional Intelligence



Intr-o epoca in care timpul nu prea mai lasa loc construirii unor relatii personale durabile si in care suntem condusi de tot felul de emotii pe care nu prea stam sa le analizam sau controlam, calitatea vietii emotionale devine o problema pentru persoanele cu o agenda incarcata. Seminarul abordeaza importanta cunoasterii proprii persoane si prezinta o serie de informatii si tehnici care ne folosesc pentru a face ca sentimentele si emotiile sa lucreze pentru noi si nu impotriva noastra.

## Cui se adreseaza:

Programul se adresează persoanelor care doresc să-și controleze eficient propriile emoții, astfel încât să poată menține relații bune cu ceilalți. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

## Obiective:

În urma participării la acest program veți putea să vă dirijați energia în direcția pe care dumneavoastră o alegeți, veți putea fi mai puțin impulsivi. Veți înțelege ce anume vă motivează și veți reuși să vă automotivați într-o mai mare măsură pentru a obține rezultate mai bune. În plus, veți ști cum să încurajați sau să criticați un coleg/prieten, astfel încât relația să se îmbunătățească, precum și să folosiți inteligent emoțiile atât la locul de muncă, cât și în viața personală, pentru a obține performanțe de excepție. Gestionarea inteligenței emoționale vă va ajuta să rezolvați problemele prin înțelegerea empatică a sentimentelor celorlalți.

## Programul include:

- Legatura dintre inteligenta si succesul in viata;
- O noua perspectiva asupra inteligentei: de la IQ la EQ;
- Recunoasterea si constientizarea propriilor emotii – tipuri de emotii;
- Gestionarea emotiilor distructive: gelozia, furia, invidia, dezamagirea;
- Exprimarea gandurilor, sentimentelor si convingerilor in mod asertiv;
- Automotivarea: moduri de a ne identifica si folosi din plin propriile surse de energie;
- Recunoasterea emotiilor celorlalti – empatie si abilitatea de a asculta pentru a construi incredere;
- Gestionarea retelei de relatii interpersonale;
- Plan de actiune personal pentru imbunatatirea EQ.

# Business Presentations

---



Una dintre cele mai mari temeri ale oamenilor, chiar mai puternică decât frica de cutremure sau de accidente, este teama de a vorbi în public. În domeniul afacerilor presupune relaționare permanentă, care să stabilească parteneriate favorabile. Pentru aceasta este nevoie de o bună comunicare și un control relaxat al conversațiilor, idei cu care doar puțini oameni se simt confortabil. Cât de ușor va este să vorbiți relaxat și cu convingere în fața privitorilor atinți asupra dumneavoastră? Să atrageți și să mențineți viu interesul audienței pe toată durata prezentării? Să folosiți limbajul corpului pentru a vă susține și a da impact mesajului pe care îl transmiteți?

## Cui se adresează:

Cursul se adresează tuturor persoanelor care vorbesc în fața unei audiențe, care doresc să o facă relaxat și cu convingere, astfel încât să dea un impact cât mai puternic mesajului pe care îl transmit. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

## Obiective:

Dacă va aflați în situația de a face o prezentare clienților, echipei, conducerii sau acționarilor, familiei, cursul va vă ajuta să:

- Faceți o prezentare clară, convingătoare și memorabilă;
- Vă controlați emoțiile de dinaintea și din timpul prezentărilor;
- Utilizați eficient contactul vizual, limbajul trupului, tonalitatea vocii;
- Creați impact prin designul și formatul prezentării;
- Transmiteți o imagine profesională;
- Vă atingeți scopul prezentării, fie ca vindeți, promovați, convingeți, informați sau instruiți.

## Programul include:

- Pregătirea prezentării;
- Abilități cheie de comunicare – verbale și nonverbale;
- Tehnici de implicare a audienței, cu exerciții practice
- Folosirea eficientă a suporturilor vizuale;
- Vocea – ton și varietate; Reguli de aur pentru o prezentare excelentă;
- Cum să conduceți cu succes o sesiune de întrebări și răspunsuri.

Fiecare participant va susține două prezentări video înregistrate și analizate de grup și de trainer.

# Practical Leadership

---



Leadership este privilegiul de a îmbunătăți viețile și performanțele celorlalți, de a forma noi lideri și de a-i orienta către un scop comun. Un lider eficient și care să inspire încredere trebuie să consolideze o relație specială cu cei din jur, fondată pe respect și corectitudine. Iar rezultatele cele mai bune le poate obține cunoscându-și mai bine echipa și propriile capacități de coordonare. Cursul vine în sprijinul managerilor cu instrumente practice, culese din experiența internațională de peste treizeci de ani a TMI în lucrul cu diferite organizații, instrumente verificate și aplicate cu succes și în România.

## Cui se adresează:

Cursul se adresează cu precădere managerilor sau tuturor celor care conduc, supervizează sau coordonează o activitate în care sunt implicați oameni. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate. Experiența în lucrul cu oameni aduce un plus de valoare și relevanță conceptelor prezentate.

## Obiective:

Participanții la acest curs vor obține cunoștințele necesare pentru a putea să își cunoască și să-și motiveze mai bine echipa, pentru a putea stabili obiectivele individuale și de grup, pentru a-și supraveghea comportamentul în relație cu diferite tipuri de persoane, pentru a câștiga și păstra angajamentul oamenilor, pentru a delega responsabilitățile potrivite oamenilor potriviți, la momentul potrivit, precum și pentru a optimiza timpul de muncă. Toate acestea sunt subordonate scopului general de obținere a performanței individuale și colective.

## Programul include:

- Leadership și management – două sisteme de acțiune complementare;
- Definiții și abordări în management și leadership;
- Stiluri manageriale – arene de management;
- Niveluri de inițiativă;
- De la grup la echipă – etapele formării unei echipe;
- Comportamentul potrivit al liderului față de categorii diferite de oameni din echipă – modelul CAN-WILL;
- Delegarea ca instrument de management – sarcini și responsabilități;
- Motivarea și dezvoltarea oamenilor din echipă: feedback, sfaturi sau coaching;
- Relațiile interpersonale - recunoaștere, recompense, dezaprobări.



# Project Management

---



Vehicolul cu ajutorul căruia organizațiile implementează schimbările la diferite niveluri îl reprezintă proiectele, de succesul cărora ajunge să depindă în bună măsură dezvoltarea susținută a unei companii. Interacționând în cadrul acestui curs, participanții vor câștiga o imagine de ansamblu asupra unui proiect de succes și vor dobândi tehnici și instrumente relevante prin care să lucreze împreună, să planifice, să comunice, să aloce eficient resurse și să monitorizeze buna desfășurare a unui proiect. Noile teorii de organizare a proiectelor arată că fiecare persoană implicată este responsabilă în mod egal de succesul proiectului. Acest curs vă oferă instrumentele

necesare pentru a echilibra sarcinile și oamenii, pentru a aloca în mod optim resursele și pentru a vă asigura că punctele tari ale fiecărui membru al proiectului sunt folosite la capacitate maximă.

## Cui se adresează:

Cursul se adresează celor care sunt implicați în proiecte, fără a avea educație în managementul proiectelor. Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

## Obiective:

În urma acestui curs va crește capacitatea participanților de a identifica rolurile și responsabilitățile tuturor celor din echipa unui proiect, de a determina etapele și procesele de luare a deciziilor, de a folosi instrumente de măsurare și înregistrare a progresului unui proiect. Participanții vor reuși să facă față cu succes provocărilor comunicării inter-funcționale și multidisciplinare, să folosească mai eficient timpul și alte resurse afectate pentru proiect, să formeze și să conducă o echipă în vederea realizării cu succes a unui proiect, și să răspundă mai bine așteptărilor celor din jur.

## Programul include:

- Definirea unui proiect și caracteristicile proiectelor de succes;
- Factori de risc într-un proiect: brainstorming negativ;
- Etapele unui proiect;
- Definirea obiectivelor unui proiect: Drill Down Technique;
- Modele de planificare – implementare;
- Instrumente de lucru în elaborarea și implementarea proiectelor: GRID Analysis, Work Breakdown Structure, Fișa Gantt și tabelul RASID;
- Desfășurarea ședințelor de proiect;
- Evaluarea proiectului și salvarea know-how-ului dobândit;
- Aplicație practică.

# Public Speaking. Advanced

---



Abilitatile de prezentare devin tot mai importante pentru succesul profesional, atat pentru cei din companiile mari cat si pentru antreprenori. A sti sa atragi si sa mentii atentia participantilor, sa identifici mesajul cel mai potrivit si sa-l transmiti intr-un mod clar si memorabil reprezinta, laolalta, un atu tot mai valoros. Acest curs iti ofera ocazia unui salt important in calitatea prezentarilor pe care le sustii.

## Cui i se adreseaza cursul:

Celor care prezinta frecvent si vor sa devina mai buni si mai eficienti si celor care sustin prezentari cu miza mare. Cursul este recomandat celor care au parcurs deja un curs de abilitati de prezentare, nu neaparat sustinut de Qualians / TMI.

Este necesara trimiterea inregistrarii video a unei prezentari reale, de 3-10 minute (sau un pasaj dintr-una mai mare), catre trainer cu cel putin o saptamana inainte de curs.

## Obiective:

Urmarim cresterea semnificativa a doi indicatori prin acest curs:

1. Impact. Adica atingerea intr-o masura mai mare a obiectivelor prezentarii de catre cel care o sustine.
2. Memorabilitate. Oamenii participa la multe prezentari intr-un an. Vrem ca prezentarile participantilor sa se numere printre cele pe care oamenii le vor tine minte. In sens bun, desigur ;)

## Programul include:

- Claritate pentru impact: stabilirea corecta a obiectivelor prezentarii;
- Pregatire eficienta: lucruri de facut si de evitat;
- 5 componente ale unei introduceri excelente;
- Anticipari, tranzitii, portite si alte tehnici pentru un parcurs prietenos al prezentarii;
- Atragerea si mentinerea atentiei participantilor de-a lungul prezentarii;
- Slides: 4 reguli pentru un design mai atractiv. Cine foloseste frecvent slides este invitat sa vina cu laptop la curs, pentru a putea exersa imediat cele discutate.
- 3 cerinte pentru o incheiere valoroasa;
- Alte sfaturi in functie de asteptarile si nevoile participantilor;
- Feedback la prezentarea trimisa in avans;
- O prezentare in fata participantilor, cu feedback imediat;
- O serie de alte exercitii pe marginea subiectelor discutate.

# Generations

---



Competența de a aborda oamenii din generații diferite în mod diferit, fie că aceștia sunt colegi sau clienți, fie că sunt persoane afara vieții profesionale, este poate mai necesară ca oricând având în vedere viteza cu care societatea se schimbă.

Prin intermediul cursului participanții înțeleg atitudinile, valorile și preferințele diferitelor generații. Programul ajută participanții să-și evalueze "competența generațională", să-și exploateze oportunitățile de îmbunătățire a acesteia pentru a ridica performanța și satisfacția celor din jur.

## Cui se adresează:

Acest program este potrivit persoanelor care-și desfășoară activitatea într-un mediu multigenerațional resimțind nevoia de adaptare la atitudini, valori sau preferințe diferite.

## Obiective:

Înțelegând caracteristicile de gândire și de comportament ale generațiilor, în urma acestui curs participanții vor putea să comunice mai bine, să motiveze și să conducă echipe sau oameni din generații diferite.

## Programul include:

- Importanța înțelegerii generațiilor;
- Diferențele dintre generații și modalități de valorificare ale acestora;
- Creșterea performanței în echipe multigeneraționale;
- Creșterea motivației;
- Ședințe cu participanți din mai multe generații;
- Stilurile de leadership și conducerea generațiilor;
- Conducerea generațiilor prin adaptare;
- Generațiile și tehnologia.

# Finance for Non-finance

---



Modulul introduce și clarifică o serie de concepte din domeniul financiar, pornind de la noțiuni de bază ale contabilității financiare și construind progresiv cunoștințele necesare înțelegerii unor situații financiare mai complexe, schițe de buget etc. Cunoștințele asimilate vor permite participanților să comunice eficient și productiv cu profesioniștii din domeniul financiar.

Obiectivul principal al acestui seminar este ca participanții la curs să înțeleagă conceptele economice de bază, să interpreteze situațiile financiare elaborate de companii din diverse arii de activitate, să învețe tehnicile de evaluare a

investițiilor, inclusiv a diversilor indicatori economici.

## Cui se adresează:

Acest modul se adresează managerilor și specialiștilor care nu au experiență în domeniul financiar-contabil, dar care utilizează sau vor utiliza aceste concepte și doresc să înțeleagă și să interpreteze documente financiare și să utilizeze analiza indicatorilor financiari pentru definirea strategiilor companiei.

## Obiective:

Acest curs prezintă într-un limbaj accesibil noțiuni de bază și concepte aplicate din finanțe și contabilitate iar modalitatea de abordare, care include, pe lângă predare, și studii de caz și discuții de grup, face din orele de training o intensă experiență de învățare cu aplicabilitate practică imediată. Cazurile prezentate și discutate vor beneficia de comentariile celor direct implicați iar inter-relaționarea directă cu ceilalți participanți, care reprezintă industrii diverse, este un bonus care nu trebuie subestimat.

## Programul include:

- Înțelegerea și analizarea principalelor situații financiare;
- Contabilitate și raportare;
- Bilanțul contabil;
- Contul de profit și pierdere;
- Situația fluxului de numerar;
- Metode de control al costurilor și controlul capitalului circulant;
- Bugetare și previzionare.

Nu este necesară o pregătire anterioară specifică pentru înțelegerea conceptelor predate și exemplificate.

# Negociere Profitabilă

---

Oricine poate obtine un "deal" daca ofera concesi, in sa in piata de astazi nu iti poti permite intotdeauna sa faci asta.

Jocul poate fi schimbat, iar negocierea poate deveni o discutie cooperanta, astfel incat chiar si cei mai duri parteneri vor dori sa mentina colaborarea cu tine si iti vei mentine si profiturile.

## Cui se adresează:

Desi cursul este in principal creat pentru oamenii de vanzari, achizitii, procurement, key accounts si manageri este in esenta potrivit pentru orice profesionist implicat in negocierea comerciala.

## Obiective:

Acest curs ofera cele mai noi metode de negociere, intr-o sesiune sustinuta de un negociator experimentat. De asemenea, participantii vor identifica noi unghiuri din care sa analizeze gandirea si comportamentul partenerilor de negociere, precum si metode practice pentru a face fata presiunii si a-si mentine marjele de profit.

## Programul include:

- Structura unei negocieri de success: de la pre-planning la follow-up;
- Pregatirea negocierii – studiile arata ca rezultatul e adesea decis inainte de a se ajunge la masa negocierii;
- Tehnici de logica si psihologie pentru planificarea si realizarea negocierii;
- Recunoasterea tacticilor folosite de profesionistii in achizitie si pregatirea contra-masurilor;
- Reactia la "pozitionarea initiala" a persoanei si intelegerea prioritatilor lor, dorintelor si nevoilor lor;
- Evaluarea efecului concesiilor si a variabilelor existente in negociere, pentru a ajunge la un rezultat comercial viabil;
- Intelegerea "avantajului in negociere" si folosirea lui in mod etic;
- Role – plays pentru identificarea punctelor slabe si punctelor forte din stilul personal de negociere;
- Obtinerea unei situatii de win-win si mentinerea celor mai bune relatii.

# Vânzare Consultativă

## Business to Business

---

Totul in business depinde de vanzarea eficienta. Concurenta in crestere si asteptarile inalte ale clientilor cresc provocarea de a aduce business nou si de a retine actualii clienti.

PRO-PAYBACK Selling® este un ghid pas cu pas in procesul de vanzare consultativa business to business. Acopera fiecare etapa a procesului de la organizarea timpului, prospectarea pietei si crearea de obiective SMART, deschiderea apelului de vanzare, intrebarile de impact, prezentarea beneficiilor catre clienti folosind metoda

„YOU Appeal” pana la inchiderea vanzarii si mentinerea/dezvoltarea contului.

Acest workshop practic si interactiv este un mix unic de procese, skill-uri, comportamente si concepte de solution selling - ingrediente vitale pentru a castiga, creste si retine portofoliul de clienti.

### Cui se adreseaza:

Datorita abordarii foarte cuprinzatoare, workshop-ul se adreseaza atat celor care incep o cariera in domeniul vanzarilor cat si profesionistilor cu experienta.

### Obiectiv:

Workshop-ul isi propune sa creasca randamentul ofertelor create de participanti si comunicarea acestora corecta folosind metoda 'YOU Appeal®'. Coaching-ul si facilitarea vor fi directionate inspre consolidarea atitudinii potrivite, crearea de intrebari de impact si castigarea angajamentului din partea clientului prin „inchidere profesionala”.

### Programul include:

- Evaluarea propriului stil de vanzare si adaptarea acestuia la profilul consumatorului;
- Aplicarea principiilor si studiului de piata TACK cu privire la puncte pro si contra in contactul cu oamenii de vanzari;
- Integrarea unui proces structurat aplicabil oricarui scenariu de vanzari viitor;
- Planificare apelurilor de vanzare la un nivel profesionist si vanzarea in urma setarii clare a obiectivelor;
- Intrebari de impact pentru a intelege nevoile reale ale clientilor;
- Aplicarea conceptului 'YOU Appeal®' asigurand focusul pe client pe intreb parcursul procesului de vanzare;
- Motivarea clientilor prin aplicarea tehnicii TACK's Offer Analysis®;
- Raspunderea si management-ul obiectiilor clientilor.

# Roadmap catre primul job de CEO

---

În foarte multe companii care se respectă există planuri de succesiune bine structurate în politicile HR. Cu toate acestea, la plecarea sau la înlocuirea unui CEO, se recrutează mereu și mereu oameni din exterior. De ce se întâmplă asta? Pentru că în parcursul de carieră al potențialilor succesori nu se alocă suficient timp pentru pregătirea temeinică a acestora în procesul de învățare a etapelor și a pașilor obligatorii de urmat. Pe de altă parte, adesea, actualii CEO nu reprezintă exemplul cel mai bun de urmat din punctul de vedere al leadershipului strategic.

Modelele clasice decizionale de alegere a profilului și numirii unui CEO nu mai fac față vremurilor noastre și noii lumi de business. Tocmai de aceea, din ce în ce mai puțini CEO sunt la nivelul cerințelor strategice. În zilele noastre nu mai este suficient să deții diplome cu zecile sau cursuri MBA, este nevoie de mult mai mult: transfer de best practice și know how de la manageri cu experiență care au condus companii și au lăsat în urma lor rezultate palpabile: branduri, modele de business performante și manageri profesioniști. Este nevoie, cu mult înainte de a accepta primul mandat de CEO, să înveți cum să aplici principiile de business în noua postură.

Profilul de CEO care poate să facă față provocărilor contemporane în business se bazează pe abilități, competențe și comportamente care până mai ieri nu erau importante, însă azi au devenit vitale pentru reușită și pentru a ajunge la performanță încă din primul an de activitate, chiar dacă este primul mandat de CEO.

Programul Roadmap către primul mandat de CEO este primul program care înglobează cele mai importante elemente de leadership strategic, fiind împărtășite din experiența personală de lider/CEO a lui Aliz Kosza, dublată de instrumente profesionale și modele de aplicat în viața reală a organizațiilor, indiferent de industrie.

Prin acest program Aliz Kosza își propune să formeze un nucleu de potențiali lideri care să fie capabili să candideze pentru primul lor job de CEO, siguri pe ei și foarte bine pregătiți din punct de vedere strategic, nu doar tehnic sau operațional.

## Cui i se adreseaza cursul:

Programul se adresează profesioniștilor din managementul executiv (first și second line management) din corporații, precum și din antreprenoriate medii și mari, care își doresc să se dezvolte pentru a trece la nivelul următor în carieră, acela de a ocupa un post de CEO.

De asemenea, programul se mai adresează și actualilor CEO și antreprenorilor care își doresc să își dezvolte abilități sau competențe de leadership strategic împreună cu noi.

## Obiectivele cursului:

Programul de doua zile te va ajuta să îți dezvolti o viziune strategică asupra businessului, asupra unei organizații, astfel ca, în momentul în care ajungi în poziția de CEO, să poți aborda cu ușurință toate elementele afacerii într-o manieră holistică.

Tocmai pentru că managementul la nivel de top implică o viziune strategică asupra businessului, implementarea acesteia îi solicită viitorului CEO nu numai potențial, talent și voință, ci și capacități de Leadership Strategic. Vom explora împreună dimensiunile leadershipului strategic, modelul evolutiv, perfect adaptat provocărilor de astăzi.

Vom lucra împreună la modul în care se construiește, se motivează și se conduce o echipă, fără de care, ca CEO, nu poți face nimic într-o companie. Team management-ul la nivel de CEO înseamnă în egală măsură management de alocare de resurse, dar și managementul alocării și valorificării de talente, la un nivel superior.

**Agenda cuprinde:**

- Leadership strategic si importanta aptitudinilor multifuncționale
- Dimensiunile leadershipului strategic și strategy deployment
- Primele 100 de zile după preluarea mandatului de CEO
- Diagnoza și Modelul de business
- Construirea strategiilor integrate de business (etape obligatorii și mod de abordare)
- Relaționarea și comunicarea cu acționarii și Consiliile de administrație
- Studii de caz și exemple (din mandatele de CEO și proiectele de mentorat de business ale lui Aliz Kosza)



# Invață să-ți pui singur diagnosticul în business

---

Diagnoza afacerii înseamnă o analiză integrată și profesionistă a întregului tău business – structuri, resurse, procese, oameni și competențele lor de bază, leadership, strategii –, precum și a pieței și a poziționării tale corecte în piață.

Diagnoza de business este primul pas în procesul de maturizare a oricărei afaceri sau divizii, chiar și a unui departament cu echipă mare. Analiza profesionistă și generarea de soluții de business și de operare corecte pentru situațiile reale sunt instrumentele care – implementate corect – garantează cu adevărat creșterea organică a afacerii și a productivității.

Acest curs practic te învață să îți înțelegi cu adevărat businessul și să îi poți evalua profesionist valoarea și punctele slabe.

Ca participant la acest curs, vei avea posibilitatea de a înțelege în detaliu ce este diagnoza de business, ce modele și metodologii de diagnoza de business se pot folosi și cum poți utiliza rezultatele obținute fie pentru a optimiza propria afacere, fie pentru a înțelege mai bine strategiile de business ale competitorilor tăi.

## Cui se adresează:

Cursul se adresează mai ales ownerilor de companii, acționarilor activi și celor din top managementul firmelor, care sunt interesați de dezvoltarea unor instrumente profesionale de analiză și de management strategic pentru propriile firme sau pentru mai bună evaluare strategică a competitorilor/partenerilor.

## Obiectiv:

Cursul are rolul de a oferi participanților instrumente de lucru și bune practici concrete în diagnoza de business.

## Programul include:

- Ce este diagnoza de business (și mai ales ce nu este) și când am nevoie de un asemenea instrument de management strategic?
- La ce să mă aștept de la un proces de diagnoza de business? (informații, resurse, timp, competențe)
- Modele de diagnoza de business (McKinsey, Porter)
- Studii de caz de diagnoze de business pentru companii din România și modul în care acestea au fost utilizate în managementul strategic
- Etapele unei diagnoze de business și lucrul cu consultanții
- Realizarea unei diagnoze de business pentru firma proprie sau pentru o companie reală (exercițiu individual)
- Bune practici și indicatori de performanță în realizarea unui proiect de diagnoza de business

# Inovează modelul de business al afacerii tale

---

Airbnb nu detine niciun hotel, inasa este compania care ofera cele mai multe locatii pentru turisti la nivel global. Apple nu are compozitori si nici nu produce muzica, inasa iTunes, serviciul sau de media online, a generat 6 miliarde de dolari in 2016, cu crestere de peste 15% in fiecare an. Concluzia? Profitabilitatea unui business tine nu doar de CE produce, ci si de CUM vinde ceea ce produce. De aceea, inovarea continua a modelului de business este esentiala pentru soliditatea afacerii.

Inovarea modelului tau de business, redefinirea lui periodica si corecta, este motorul pentru sustenabilitatea afacerii tale pe termen lung. Orice companie, orice divizie sau departament poate sa isi multiplice valoarea pe care o produce prin inovarea modelului de business.

Asadar, cum iti poti defini si inova modelul de business dupa specificitatile pietei locale si ale afacerii tale? Si, mai ales, cum stii ca ceea ce faci este eficient, productiv si ca iti va aduce cu siguranta beneficii? Ce metode de modelare de business concrete si testate la piata din Romania poti utiliza?

Cursul raspunde tuturor acestor intrebari, dar si multor altora, pe care vei avea ocazia sa ni le adresezi in sesiunile interactive.

## Cui se adreseaza:

Cursul este creat pentru toti cei care, din diverse pozitii de management, administreaza un business sau pentru cei care vor sa o facă intr-un viitor apropiat, pentru cei din management si top management din companii, owneri de business, actionari activi in managementul companiilor lor.

De asemenea, este un excelent instrument de management si analiza strategica a vanzarilor companiei proprii sau/si a competitorilor si, de aceea, este extrem de util pentru toti cei care sunt implicați in dezvoltarea de strategii de vanzari, de la manageri de vanzari, product manageri, new business development, marketing sau innovation.

## Obiectiv:

Cursul are rolul de a oferi participantilor instrumente de lucru si bune practici in analiza si inovarea modelelor de business pentru compania proprie sau de analiza a acesteia.

## Programul include:

Doua zile de analize ale modelelor de business, prezentarea de instrumente care te pot ajuta sa iei decizii in acest sens, studii de caz de companii cu care am implementat schimbari de succes ale modelelor de business, lucru practic pe modele de business ale unor companii din Romania si, mai ales, lucru practic pe analiza si definirea de noi directii de inovare ale modelului de business pentru propria afacere, pentru divizia pe care o conduci.

In afara orelor de curs, fiecare participant beneficiază de inca 4 ore de consiliere individuală pentru orientarea in procesul de analiza si de inovare a modelului businessului propriu, la care se adaugă si o ora de mentorat de business individual cu Aliz Kosza.

Fiecare participant va incheia cursul nu doar cu o intelegere completa a ceea ce implica inovarea modelului de business, ci si cu un model de business corect realizat pentru propria companie sau divizie si cu directii de inovare a acestui model prin:

- Presentare interactiva
- Presentare de studii de caz reale din Romania
- Lucru individual (exercitii pe studii de caz)
- Lucru pe grupe (modelare de business pe exemple de companii din piata)
- Ce este un model de business si cum te ajuta sa cresti performanta companiei tale?
- De ce este important sa inovezi modelul de business chiar si in Romania (mai bine spus, mai ales in Romania)?
- Studii de caz cu companii din Romania care si-au crescut semnificativ profitabilitatea prin inovarea modelului de business
- 4 instrumente de analiza si modelare a unui business (evaluare, modelare, vizualizare si impact)
- Aplicarea instrumentelor de modelare de business in cazuri reale (workshop, lucru pe grupe)
- Modelul de business Inward Business (varianta practica mai simpla si mai eficienta la modelele clasice, testata cu succes in peste 30 de companii din Romania)
- Crearea modelului de business pentru propria companie sau divizie (lucru individual asistat)
- Crearea modelului de business pentru o companie concurenta (workshop, lucru pe grupe)
- Inovarea modelului de business: mindsetting, creativitate sau metoda?
- Cum stii ca ai creat un business model care aduce valoare companiei tale? KPI pentru inovarea modelului de business
- Generarea unor directii inovative pentru modelul de business al companiei tale (lucru individual asistat).

# LeadArtShip

---

Leadershipul nu are definitie si nu poate fi predat ca la scoala. Leadershipul este despre oameni si omul din liderul care ajunge la performanta prin oameni. Modelele clasice de leadership nu mai fac fata vremurilor noastre, noii lumi de business.

Modelul de leadership care poate sa faca fata provocarilor contemporane in business se bazează pe abilitati, competente si comportamente care pana mai ieri nu erau importante, inasa azi au devenit vitale pentru reusita echipei si pentru a ajunge la performanta de varf prin oameni. Aceste abilitati sunt date de armonizare, de inteligenta spirituala, prin dezvoltarea constiintei de sine.

Programul LeadArtShip este primul program de leadership care inglobeaza cele mai importante elemente de leadership, fiind impartasite din experienta personală de lider a lui Aliz Kosza, dublata de instrumente profesionale de evaluare in profunzime a echilibrului din orice organizație.

A fi capabil sa armonizezi situatii si echipe, sa conectezi oameni (intelectual, dar si la nivel emotional si social – in interior si in exterior), sa integrezi autenticitatea, generatiile, experienta si valoarea adaugata pe care fiecare membru o aduce echipei si sa intelegi unitar complexitatea intregii activitati au devenit acum componente critice, esentiale, pentru reusita unui manager.

## Cui se adresează:

Programul se adreseaza antreprenorilor, managerilor de companii, dar si team liderilor care se confrunta cu provocari legate de stilul de leadership pe care il practica si pe care doresc sa-l modeleze, integrand autenticitatea propriului stil.

## Obiectiv:

Programul LeadArtShip are rolul de a oferi participantilor interactiunea cu Aliz Kosza, unul dintre liderii transformationali practicanti din Romania, care a format si a lasat in urma ei organizatii si lideri de top.

Dincolo de inspiratie si transfer de know-how, vor descoperi abordari, perspective si modele noi de leadership, pliate pe provocarile lumii contemporane, si autenticitatea lor ca oameni si ca lideri.

## Programul include:

- LeadArtShip – arta de conduce
- ROLUL liderului: echilibrul dintre hard si soft
- Dimensiunile leadershipului
- Inteligența spirituală in leadership: fuziunea dintre IQ si EQ
- Liderul erei contemporane: realistul creativ (modelul personal de lider AK)
- Studii de caz si exemple

# Scrisul e noul vorbit

---

Scriem astazi mult mai mult si mult mai des decat vorbim. Facem asta in viata personala, dar si in cea sociala si, mai ales, profesionala. Ne confruntam insa deseori cu nereceptarea corecta a mesajelor noastre, lucru care inseamna ca timpul si energia pe care le alocam scrisului cer teritorii din ce in ce mai extinse din vietile noastre. Acest seminar este creat pentru a fi un instrument pluridisciplinar de imbunătățire a propriului discurs scris si un vector de autodescoperire a limbajului interior al fiecarui participant. Si, bineinteles, o modalitate de cunoastere a lumii cuvintelor, care este tot o lume a noastra, dar, paradoxal, ascunsa tocmai in excesul de prezenta.

Scrisul a luat astazi locul vorbitului, iar acest lucru, in loc sa-i adauge consistenta, l-a facut sec, inasa nu l-a simplificat deloc. Doar l-a saracit. Si cum, in afara mostenirilor stiute ori surprinzatoare, bogatia presupune invatare si efort, lucrurile nu stau deloc diferit in ce priveste scrisul.

## Cui se adreseaza:

Programul este conceput pentru a fi de folos tuturor celor care vor sa-si optimizeze si sa-si eficientizeze discursul scris profesional si personal.

## Obiectiv:

Seminarul le ofera participantilor nu doar o introducere, ci o imersiune in lumea cuvintelor si a limbajului scris, cu zone de respiratie in nonverbal si paraverbal, acestea doua fiind extrem de importante, odata cunoscute in profunzime, pentru discursul scris.

Participantii vor descoperi ca scrisul nu este o calitate exclusiva a scriitorilor, ci o aptitudine care se dobandeste cu dorinta si exercitiu, ca nu este nevoie de talent pentru a concepe un mesaj eficient, adica profesionist si empatic deopotriva. Scrisul este in om si iese la suprafata daca renuntam la convingerile limitative care ne blocheaza demersul de a scrie. Cuvantul nu este o unealta, ci o energie pe care, daca o primești, capata amprenta ta personala si devine cel mai bun ambasador.

## Programul include:

- Functiile limbajului, odata cunoscute si bine stapanite, deschid firea, nu miraculos, portile. Orice porti;
- Ansamblul particularitatilor tale verbale iti poate influenta pozitiv sau negativ scrisul;
- Cum identifici personalitatea unui interlocutor din mesajele pe care ti le trimite;
- Cum identifici starea emotionala a celui care iti scrie, pentru ca raspunsul tau sa fie unul eficient;
- Mentaliza este limba din spatele limbii pe care o vorbesti si o scrii
- Cuvantul este cineva, nu ceva. Cuvantul va prelua energia pe care i-o da omul;
- Toate schemele emotionale se reflectă in scris. Da, scrisul profesional nu e in niciun caz scutit de aceasta reflectare.

Aici avem o invitata speciala: Aliz Kosza ([www.alizkosza.ro](http://www.alizkosza.ro)). Aliz va exemplifica din experienta de CEO in impactul comunicarii scrise asupra rezultatelor in business:

#### Arta de a scrie in jurul cifrelor

- Cum interpretam rezultatele in cifre, DAR mai ales cum ne exprimam argumentele sunt doua lucruri care vorbesc despre noi și despre stilul nostru de leadership
- Daca nu stim sa scriem, mai bine nu scriem!
- Cum ne adaptam la interlocutor (personalitatea decidentului)

#### Limbajul si lungimea textului in rapoartele de management

- Rapoartele vorbesc despre noi ca manageri
- Rolul schemelor de raportare
- Standardele: ne ajuta sa ne structuram
- Personalizarea si exprimarea dincolo de „template”

#### Corespondenta pe orizontală in organizații

- H2H : nu comunicam cu managerul de departament , ci cu OMUL din manager
- Miza centrala a interlocutorului (colegului)

#### Corespondenta externa cu partenerii

- Scrisul influenteaza relatia cu furnizorul si are impact in cifre
- Cum se reflecta vulnerabilitatile noastre (personale si profesionale) in comunicarea scrisa
- Cuvintele de serviciu si cuvintele dominante se consuma cu precautie si foarte mare atentie
- Adecvarea la context face diferenta dintre un discurs scris care-si atinge tinta si unul care ricoseaza;
- Tonul potrivit si adresarea catre omul din spatele functiei impletesc impreuna firul albastru al succesului unui text.
- Acest program nu necesită vreo forma de pregatire a participantilor, doar forme de deschidere.

# Prosci Change Management Certification Program

---

Participants will gain the knowledge, skills and tools to drive successful change initiatives. During this three-day experiential learning program, they will apply holistic change management methodology to a current project. They will leave with a change management plan designed to effectively manage change and enhance project results.

## Cui se adresează:

The Prosci Change Management Certification is ideal for those responsible for driving change.

Participants are predominantly in the following roles:

- Change leaders
- Project managers
- IT professionals
- Project team members
- Change management practitioners
- Continuous improvement specialists
- Human Resource business partners
- Organization development professionals

## Objective:

By completing the Prosci Change Management Certification, participants will:

- Understand the fundamentals of change and change management
- Understand how effective change management improves organizational results
- Articulate the value of change management to peers and leaders with a presentation on the business case for change management
- Walk away with a change management plan
- Learn to apply the Prosci 3-Phase Process change management methodology to a real project
- Learn how to apply the Prosci ADKAR Model to facilitate individual change
- Achieve certification in the Prosci change management methodology
- Gain access to Prosci change management tools
- Earn HRCI, PMI and CCMP credits

## Programul include:

Day 1:

- Why change management?
- The ROI of effective change management
- The Prosci ADKAR® Model
- 7 concepts of change
- Preparing for change: assessing change readiness

Day 2:

- Preparing for change: building team structure and assessing sponsorship
- Managing change: creating customized communication and sponsorship plans
- Executive project plan presentations

Day 3:

- Managing change: creating coaching, training and resistance management plans
- Reinforcing change
- Exam & graduation

Course Materials:

- Program workbook, assessments and handouts
- Best Practices in Change Management
- Employee's Survival Guide to Change
- Change Management: the People Side of Change
- ADKAR: A Model for Change
- One-year subscription to the Prosci Practitioner eToolkit



# How to Boost Profit Through Pricing Conference

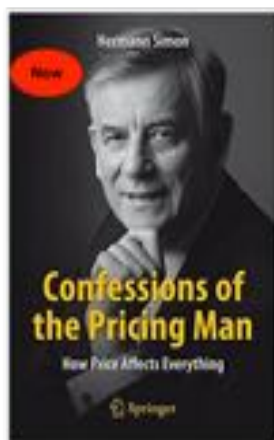
## Dr. Hermann Simon, the World's Foremost Expert on Pricing Strategy Conference in Bucharest, June 5 2018, JW Marriott Grand Ballroom

Hermann Simon is chairman of [Simon-Kucher & Partners](#) with over 30 country offices worldwide, advising leading companies from across industries on pricing strategy and execution.

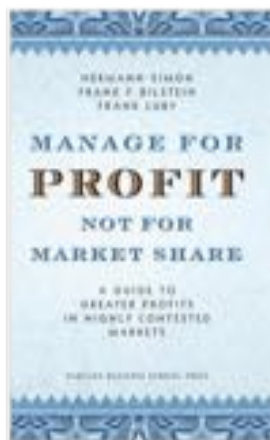
Mr. Simon is an expert in strategy, marketing and pricing. He has an extensive global range of clients. In the German language area he was voted the most influential management thinker after the late Peter Drucker.

Before committing himself entirely to management consulting, Simon was a professor of business administration and marketing at the Universities of Mainz (1989-1995) and Bielefeld (1979-1989). He was also a visiting professor at Harvard Business School, Stanford, London Business School, INSEAD, Keio University in Tokyo and the Massachusetts Institute of Technology. From 1995 to 2009 he was CEO of Simon-Kucher & Partners.

Professor Simon has published over 35 books in 26 languages, including the worldwide bestsellers "Hidden Champions" (Boston 1996, cover story of BusinessWeek in 2004) and "Power Pricing" (New York 1997), as well as "Manage for Profit, Not for Market Share" (Boston 2006). His book "Hidden Champions of the 21st Century, Success Strategies of Unknown World Market Leaders" (New York 2009) investigates the strategies of little known market leaders. His newest book is "Confessions of the Pricing Man", published by Springer, New York, in November 2015.



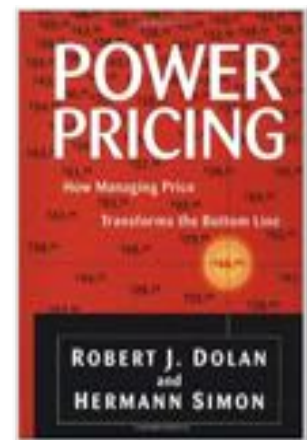
"you'll never look at pricing the same way again"



"an indispensable management book"



"a must read book for growth firms"



"uncovers the logic behind the actual practices of power pricers"

### Topics of the conference

- Why price is the most effective profit driver.
- Why you should manage for profit, not for volume or market share.
- The most important aspect of pricing: value-to-customer
- How to create, communicate and extract value-to-customer
- The role of branding for price
- Does aggressive pricing work? And when?
- Price differentiation – the high art of pricing.
- What leads to price wars. And how to avoid them.
- Digitalization and pricing
- Price implementation – the last and often neglected step in pricing.

**Date & Location:** June 5<sup>th</sup> 2018 (Tuesday), JW Marriott Bucharest, Grand Ballroom

### Agenda:

- 08:30 - 09:30 - Registration & Welcome coffee
- 09:30 - 11:00 - How to Boost Profit Through Pricing - Lecture by Dr. Hermann Simon
- 11:00 - 11:30 - Coffee Break
- 11:30 - 12:30 - Moderated Q&A Session, with live questions from the audience
- 12:30 - 13:15 - Book Signing
- 12:30 - 14:00 - Lunch
- 13:30 - 14:30 - VIP Lunch with Dr. Hermann Simon - by invitation only

	1 Standard Ticket	3 Standard Tickets	5 Standard Tickets	1 Business Ticket	3 Business Tickets	5 Business Tickets
Regular Ticket Price (+VAT)	490 €	980 €	1.470 €	790 €	1.580 €	2.370 €
Ticket Price Before March 5th (+VAT)	320 €	640 €	960 €	510 €	1.020 €	1.530 €
Conference Access	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Slide Deck of the Speaker	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pen & Notepad	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Welcome Coffee / Tea & Refreshments	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sponsor & Networking Area Access	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Coffee / Tea & Refreshments in the Conference Break	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Lunch	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Exclusive Business Lounge for Breaks and Lunch				✓	✓	✓
Exclusive Business Lounge Conference Check-in				✓	✓	✓
The "Confessions of the Pricing Man" Book				✓	✓	✓
Exclusive Front of Stage Reserved Seating				✓	✓	✓
Onsite Free Parking				✓	✓	✓
		3 tickets for the price of 2	5 tickets for the price of 3		3 tickets for the price of 2	5 tickets for the price of 3

## Date si tarife

<b>Program</b>	<b>Trainer</b>	<b>Data</b>	<b>Tarif EUR (+ TVA)</b>
Road Map to CEO	Aliz Kosza	16-17 Apr.	590
Business Presentations	Alexandru Ionescu	18 Apr.	290
Communication Skills	Mihai Maresescu	19 Apr.	250
LeadArtShip	Aliz Kosza	23-24 Apr.	590
Practical Leadership	Cristian Vladoiu	25-26 Apr.	450
Emotional Intelligence	Ciprian Teleman	7 Mai	250
Prosci Change Management Certification	Cristian Vladoiu	8-10 Mai	2.275
Generations	Ciprian Teleman	11 Mai	250
Public Speaking. Advanced	Octavian Pantis	15 Mai	375
Time Manager	Mihai Maresescu	16 Mai	250
Finance for non-finance	Mihaela Teleman	17 Mai	290
Project Management	Iulian Batranu	21-22 Mai	450
Profitable Negotiation	Dragos Calin	23-24 Mai	450
Scrisul e noul vorbit	Ana Barton	4 Iun.	250
How to Boost Profit Through Pricing	Dr. Hermann Simon	5 Iun.	290+
Vanzare Consultativa B2B	Dragos Calin	6-7 Iun.	450
Inoveaza modelul de business al afacerii tale	Aliz Kosza	11-12 Iun.	540
Train the Trainers	Alexandru Ionescu	13-14 Iun.	450
Invata sa-ti pui singur diagnosticul in business	Aliz Kosza	21-22 Iun	590

Tariful include: participarea la programul de training, diploma de participare, materiale suport, cheltuielile logistice (sala, echipamente) 3 pauze de cafea si masa de pranz.

Unde nu este specificat altfel, cursurile sunt de la 08:30 la 16:30.

# Qualians Learning Centre

---



Cursurile deschise au loc la Qualians Learning Centre, aflat în Strada Ermil Pangratti, nr. 30 A, et. 4, clădirea HBC Dorobanți.

Qualians Learning Centre a fost gândit ca un loc în care interacțiunea dintre participanții la cursuri să se facă în modul cel mai deschis și autentic. Armonia elementelor de design și generozitatea spațiilor vitrate, lumina naturală, oferă acel plus de energie de care orice curs are nevoie.

Salile sunt disponibile pentru a fi închiriate și pentru meetinguri interne sau cursuri in-company.





# QUALIANS

*Change how you learn.  
Learn how to change.*

[www.qualians.com](http://www.qualians.com)