D.R.GILBERT CENTAR GROUP d.o.o
Preduzeće za obavljanje konsultantskih aktivnosti u vezi sa poslovanjem i ostalim upravljanjem Tel: +381 11 27-62-168, +381 63 202 565 11 000 Beograd, Ilirska 2/V, e-mail: office@drgilbert-centar.com [www.drgilbert-centar.com](http://www.drgilbert-centar.com)
Žiro račun: 160-360022-08, PIB: 107249523, Matični broj: 20762977



Liderske veštine
(Kako unaprediti liderske veštine I uspešno voditi saradnike)
(24.02.2017.)

 „Način na koji zaposleni tretiraju mušterije odraz je načina na koji njih same tretira rukovodstvo“

Koje su tematske oblasti?

Modul 1 – Značaj liderstva u savremenom poslovanju
- Upoznavanje sa agendom i ciljevima obuke
- Uloga I fenomen liderstva
- Osnovne funkcije liderstva
- Razlika između lidera I rukovodioca
Modul 2 – Kako uspešno motivisati tim?
- Stimulacija I motivacija tima
- Tehnike i preporuke za uspešnu motivaciju saradnika
- Kako efikasno uputiti kritiku
- Harizma lidera
Modul 3 – Kako uspešno voditi tim?
- Emocionalna inteligencija lidera
- Veština vođenja sastanaka
- Tipovi saradnika u radu sa timom
- Podela uloga u timu
Modul 4 – Kakav je naš liderski stil?
- Liderski stilovi (upravljački, instruktorski, uticajan I saradnički)
- Liderstvo i promena
- Prednosti i nedostaci određenih liderskih stilova
- Evaluacija seminara i dodela sertifikata

Kome je seminar namenjen?
Svim direktorima, vođama projekata, menadžerima, rukovodiocima, liderima, HR menadžerima i svima koji žele da to postanu. Ako ste od ključnog značaja za funkcionisanje jedne komanije, organizacije ili korporacije, onda je ovaj seminar upravo za Vas.

Zašto preporučujemo seminar?
Zato što je u poslu mnogo šefova, a malo pravih lidera. I dok su prvi orijentisani na formu (poziciju, titulu) I traže svoja prava, drugi su usmereni na dostignuća, rezultate, misije I više ciljeve. Pravi lideri su orijentisani na odgovornost a ne na svoja prava. Oni drastično mogu da promene kvalitet I produktivnost jedne organizacije.

Ko je predavač?
Dragiša Ristovski (D.R. Gilbert): poseduje više od 20 godina praktičnog poslovnog iskustva na različitim pozicijama od komercijaliste na terenu do direktora. Kao trener poslovnih veština počeo je da radi pre 15 godina, a danas su oblasti njegove ekspertize direktna prodaja, pregovaranje, motivacija zaposlenih i liderstvo. Autor je 11 knjiga, bestselera „Gube samo oni koji ne igraju i „Arena prodaje“ objavljene pod pseudonimom D.R. Gilbert. A kasnije su usledile knjige: „Dobijaju svi oni koji igraju“, „Lider je u vama“, „Prodajni ring“, Mapa uspeha“, „Veština uticaja“ „Kako unaprediti svoje pregovaračke veštine“, „Kako postati efikasan menadžer prodaje”, “101 tehnika uticaja” i “21 zašto I samo jedno kako”. U poslovnim krugovima je poznat kao energičan predavač, koji na svojim seminarima i treninzima pozitivnom energijom konstantno drži pažnju i motiviše slušaoce. Osnivač je direktor D.R. Gilbert centar group-a d.o.o. i D.R. Gilbert consultinga kao i suvlasnik u još dve firme. Radi kao stalni konsultant unapređenja prodaje za više renomiranih kompanija i predsednik je „Udruženja Profesionalnih Prodavaca Srbije“. Početkom 2012. godine je osnovao „Akademiju komercijalne komunikacije“ koja je zvanično otpočela sa radom 2. juna kada je upisana prva generacija polaznika. 2014 godine osnovao je “Akademiju menadžerskih veština”. Pored Akademija kreator još 9 autorskih programa edukacije poslovnih veština, kao i pokretač regionalne Konferencije prodajnih strategija. Jedan je od osnivača Lyceum sistema koji je kreirao inovativnu softversku aplikaciju koja sadrži jedinstven sistem merenja kompetencija zaposlenih u prodaji i prodajnom menadžmentu. Svoju trenersku edukaciju je sticao na brojnim seminaraima i treninzima, a značajno upotpunio nezamenljivim praktičnim iskustvom. U toku svoje karijere je održao više od 2.200 treninga, seminara i predavanja u svim zemljama Ex Yugoslavije na kojima je učestvovalo nešto više od 32.000 polaznika.
Do sada su na njegovim seminarima prisustvovali predstavnici iz više od 1000 kompanija među kojima su: Banca intesa, ProCredit banka, Bosch, NIS Gasprom Neft, Komercijalna banka, Alpha banka, Piraeus Bank, Coca-Cola Hellenic, Fiat Srbija, Uniqa osiguranje, Hemofarm, DDOR Novi Sad, Merkur Osiguranje BiH, Neoplanta, Galenika, Metalac, Generali osiguranje Srbija, Peštan, HE Đerdap, Bambi-Banat, Hemofarm BiH, Galerija podova, Tarkett Group, BASF, Rafinerija Modriča, Erste banka, Office shoes, NLB banka (BIH), OTP banka, Natron Hayat, Zepter International, Jub boje, Perutnina Ptuj, Union banka BiH…

 2011. godine je započeo saradnju sa Mokrogorskom školom menadžmenta gde drži obuke u oblasti prodajnih veština. U novembru 2008. godine u organizaciji kompanije Hemel imao je prilike da održi predavanje na kome je gostovao jedan od najvećih svetskih autoriteta iz oblasti marketinga i prodaje. J. Conrad Levinson. Objavio je više od 200 tekstova u poslovnim i uže stručnim časopisima sa aktuelnim poslovnim temama. A za svoj rad i dostignuća je dobio i nekoliko zvaničnih priznanja. Potiče iz preduzetničke porodice – peta generacija preduzetnika, a po formalnom obrazovanu je diplomirani ekonomista. U slobodno vreme svira gitaru I bas gitaru u grupi Swing Ring.

****Kako radimo?****Trening je organizovan po principu 4 sesije od 80 minuta, koje predstavljaju kombinaciju interaktivnog predavanja i vežbi sa dosta primera iz prakse. Svi polaznici pored edukacije dobijaju radni materijal, sertifikat D.R.Gilbert centra (podržan od UPPS-a), mogućnost konsultacija nakon seminara sa predavačem. U pauzama je obezbeđen laki obrok i osveženje.

****Kada i gde se seminar održava?****
**24.02.2017.** u prostorijama D.R. Gilbert Centra, Ilirska 5, 11000 Beograd. Od 10.00h do 16.10 h.

Kotizacija:
139€. U januaru i februaru smo obezbedili 40% popusta na seminare, tako da je vrednost kotizacije 83,4€ po učesniku.
Plaćanje je potrebno izvršiti pre održavanja seminara.

Dodatne informacije i rezervacije:
Biljana Đorđević – Project Manager -
b.djordjevic@drgilbert-centar.com,
062/235-913 ili 011/ 27-62-168
[www.drgilbert-centar.com](http://www.drgilbert-centar.com/)