

MODUL II: NAUČITE VODITI, EFEKTIVNO - VOĐENJE RUKOM



24. studenog 2015. s početkom u **8.45 sati** u Zagrebu, Oreškovićeve 6H/1
Predavač: **Dragomir Gabrić**, Dragomir Gabrić d.o.o.

Sposobnost vođenja čini razliku između uspjeha i neuspjeha, a samim time i razliku između ispunjenog života ili frustrirajuće osrednjosti.

Želite li značajno poboljšati svoje rezultate ili rezultate svoga tima? Ako je odgovor DA, pozivam vas da doživite efektivno vođenje, da vidite kako se sa sustavom mogu osloboditi potencijali - ne samo vaši, nego i ljudi oko vas.

Vođe se ne rađaju - vođe se stvaraju; polako, iskustveno tijekom dugog niza godina ili brže - kroz efektivno vođenje. Sadržaj efektivnog vođenja opisuje jedan sustav vođenja koji simbolično označuje vođenje glavom, rukom i srcem.

- Glava želi razumjeti koji su zadaci odlučujuće važni.
- Ruka želi znati čime će te zadatke ostvariti i koji su joj alati na raspolaganju.
- Srce se orijentira na principe i vrijednosti koje su važne.

Sustavno razvijamo ljude upravo tamo gdje najveći dio menadžerskih teorija završava.

Koji je cilj seminara?

Pet zadataka **VOĐENJE RUKOM:**

1. POHALA

Svaki vođa doživljava svoje djelatnike vrlo svjesno. On ih promatra i interesira se za njih. Taj interes za ljude govori vođi koje oblike ponašanja mora dalje unapređivati, a koje eventualno reducirati.

2. ZAIBILAZNICA

Onoliko ste dobar vođa koliko su dobra vaša pitanja. Kroz promišljena pitanja razvit će se instinkt kada i gdje morate reagirati.

3. KRITIKA

Svaki vođa zna svoje istinske motive. Svjestan je toga da nitko ne voli kritiku. Ona služi cilju da se ponašanje nekog djelatnika promijeni.

4. OPIS ZADATAKA NA TEMELJU OČEKIVANOG REZULTATA

Pravi vođa ulaže puno vremena i energije kako bi svaki djelatnik znao svoje ciljeve što preciznije. To će znatno i djelatniku i vođi olakšati zajednički rad.

5. BUDGET

Svako odjeljenje jednog poduzeća priča o svojim izazovima, o svojim problemima. Ljudi iz proizvodnje ne razumiju marketinig, a ovi iz marketinga pak ne razumiju knjigovodstvo. Postoji jezik koji ih sve ujedinjuje, a to je novac. Svaki vođa će naučiti pričati o novcu i naučit će zavoljeti brojke.

Kolika je cijena kotizacije?

Cijena kotizacije za prijave i uplate do 30. listopada 2015. **iznosi 1.000 kn + PDV.** Cijena kotizacije nakon 30. listopada iznosi 1.250 kn + pdv. Odobravamo popust od 20% za prijavu na dva ili više modula iz ciklusa seminara naziva "NAUČITE VODITI, EFEKTIVNO". Svi sudionici dobit će i dvomjesečni digitalni 'all access' paket Poslovnog dnevnika koji će im omogućiti stalni pristup relevantnim informacijama. All access paket uključuje pristup elektronskom izdanju Poslovnog dnevnika, odnosno svim sadržajima objavljenima u tiskanom izdanju novina. Ujedno vam osiguravamo pristup svim ostalim sadržajima najposjećenijeg poslovnog portala u Hrvatskoj - Poslovni. hr, kao i iPad aplikaciju za tablet uređaje.

Kako se prijaviti na seminar?

Želite li se prijaviti za sudjelovanje u seminaru, molimo vas da se prijavite popunjavanjem online obrasca ispod teksta ili nam pošaljete ispunjenu prijavnicu na e-mail adresu: poslovni-centar-znanja@poslovni.hr **najkasnije do 20. studenog 2015.** Po zaprimljenoj prijavi poslat ćemo vam predračun za plaćanje kotizacije. Dokaz o plaćenju kotizaciji potrebno je poslati najkasnije do 21. studenog 2015. na email: poslovni-centar-znanja@poslovni.hr kako biste osigurali svoje mjesto na seminaru. Račun ćete dobiti nakon održanog seminara.

Doznajte više: Za dodatne informacije obratite nam se s povjerenjem!

Poslovni centar znanja

Tel: + 385 1 6326 009, Mob: + 385 91 6300 436, e-mail: poslovni-centar-znanja@poslovni.hr