

Katalog poslovnih izobraževanj

KONTAKTI:



hello@topmindjourney.com



040 472 433 (Ana)
041 963 797 (Mateja)

"Naložba v znanje se najbolj obrestuje."

Benjamin Franklin

PREHODITE DEL VAŠE POSLOVNE POTI S TOPMIND JOURNEY

Verjameva, da je stalno učenje ključ do uspeha v današnjem dinamičnem poslovnem okolju.

Vse delavnice in programi so produkt najinega znanja, izkušenj, energije in želje, da to znanje predava vsem, ki se želijo učiti, rasti in uspevati v svojem poslu.

Zagovarjava interaktivni pristop in praktične vaje, s katerimi boste dobili osebno izkušnjo in uporabne veščine, ki jih boste lahko takoj prenesli v svoj delovni proces.

Zagotavljava uporabnost znanja, strokovnost, prilagodljivost in inovativni pristop.

Prelistajte naš katalog in sporočite, katero področje vam je trenutno najbolj zanimivo. Če vaše teme še ni v katalogu, še ne pomeni, da ne obstaja. Zato naju v primeru specifičnih potreb in želja kontaktirajte, saj je veliko delavnic in programov pripravljenih individualno in povsem personalizirano.

Veseli naju, da sva lahko del mozaika vaše rasti, nadgradnje in uspeha.

predavateljici Ana in Mateja
TopMind Journey

NAŠE SODELOVANJE POTEKA V TREH FAZAH:

1. BREZPLAČEN UVODNI SESTANEK

- **Online sestanek**, na katerem naju seznanite s svojimi željami oziroma izzivi v vašem delovnem procesu (konkretni izzivi in vprašanja), na osnovi katerih pripraviva personalizirano gradivo za delavnico.
- Uvodni sestanek ni obvezujoč.

2. IZVEDBA DELAVNICE/PROGRAMA

- Intenzivna **praktična delavnica s pripadajočim gradivom** za vse udeležence.
- Trajanje: 4 ali 8 ur
- Lokacija:
 - Delavnica poteka v vaših prostorih (v podjetju), pri čemer zagotovite tudi vsa tehnična in prezentacijska orodja.
 - Delavnica se lahko izvede v živo ali online (Zoom).

3. SESTANEK PO DELAVNICI

- Po delavnici vam **predava ocene in mnenja udeležencev**.
- Ker se tekom izvedbe delavnice večkrat razkrijejo tudi izzivi na drugih področjih, podava še **priporočila in usmeritve** za nadaljnji razvoj.
- Razvoj vašega kadra je pomemben, zato tudi **po delavnici ostajava dosegljivi** za dodatna vprašanja na hello@topmindjourney.com ali na 040 472 433 (Ana) ali 041 963 797 (Mateja).

POMEMBNE INFORMACIJE

- Delavnice izvaja **za skupine in individualno** za posameznike (direktor, vodje posameznih oddelkov itd.).
- Cena je prilagojena glede na število udeležencev, trajanje in lokacijo izvedbe.
- Vse delavnice se lahko izvedejo **tudi v angleščini**.

KAZALO

Delavnice v katalogu naslavljajo najpogostejše izzive, s katerimi se srečujejo vodje in zaposleni v slovenskih podjetjih. Lahko pa se pripravi tudi delavnica izključno po vaših željah in merilih (popolnoma personalizirani program), pri čemer se upoštevajo vaše aktualne potrebe in zahteve.

DELAVNICE

D1 – Konflikt generacij v vašem podjetju	5
D2 – Razum(evanje) in raznolikost v timu	6
D3 – “Problematicni” sodelavci v timu	7
D4 – Komunikacija in delo z zahtevnimi strankami	8
D5 – (Ne)učinkovita komunikacija	9
D6 – Koliko časa zmečete skozi okno?	10
D7 – Mindsonar Team Building	11

PROGRAMI

P1 – Javno nastopanje po modelu 3PM	13
P2 – Bussines NLP Praktik	15

INDIVIDUALNI BUSINESS PAKETI

I1 – Izdelava MindSonar® profila s poglobljeno personalizirano analizo	16
I2 – MindSonar® coaching paket	17

PREDAVATELJICI	18
-----------------------------	----

BESEDE ZADOVOLJNIH STRANK	19
--	----

D1 – KONFLIKT GENERACIJ V VAŠEM PODJETJU

Ali drži, da so mladi sebični in starejši zastareli?

So mladi res neposlušni, naporni, zahtevni in svojeglavi? Ali je morda izziv na strani vodij? Raziskave kažejo, da gre danes v podjetjih proti skupnemu cilju sočasno tudi 5 generacij. Vsaka s svojimi potrebami, zahtevami in pričakovanji. Kako vse naštetu uskladiti, da bo cilj dosežen, pot pa čim manj stresna in konfliktna?



Delavnica je za vas, če:

- **Težko shajate z mladimi**, ki zasedajo delovna mesta v vašem podjetju.
- V primerih, ko **med generacijami poč**, ne veste, kako reševati take situacije.
- Niste prepričani, ali je pametno imeti **za vse enaka pravila**.
- Ne veste, **kako razumeti ideje mladih** in kaj narediti z njimi.
- Se vam **zatika v pogovorih z mladimi zaposlenimi** in večkrat ne veste, če vas razumejo?
- Vas tiho skrbi, ali **kot tim sledite istemu cilju** in če ne, **kdo bo prevzel odgovornost** za neuspeh?
- Ne veste, ali biti avtoriteta, prijatelj, šef, sodelavec, nadrejeni – kakšna je **vaša vloga** in kako to vpliva na odnose in posledično na poslovni uspeh?



Zakaj se udeležiti delavnice?

- Spoznali boste **zakonitosti komunikacije z mlajšimi generacijami**. Situacije, v katerih se vam najpogosteje zatika, boste preoblikovali v **strategije, ki vas bodo vodile mimo nesoglasij in konfliktov**.
- Pridobili boste v **vpogled v razmišljanje in delovanje mlajših generacij** – katere so njihove specifične, kako jih unovčiti in kaj jim ponuditi, da boste z manj stresa dosegali dobre rezultate.
- Naučili se boste, **kako reševati konflikte in nesporazume z mladimi**.
- Spoznali boste, kaj mladi pričakujejo od vodij in **kaj so pripravljeni ponuditi**.
- Pridobili boste **orodja, kako usmerjati mlajše**, ki odraščajo v digitalni dobi.
- Prepoznali boste **pasti multitaskinga**, ki je mladim zelo blizu.
- Dobili boste ideje, **kako mlajše generacije naučiti odgovornosti**.

D2 – RAZUM(EVANJE) IN RAZNOLIKOST V TIMU

3

Si lahko zamislite delovno okolje, kjer se vsi razumejo in skupaj dosegajo vrhunske rezultate?

Ko člani tima razumejo, kako različno vsak od njih vidi svet in na kakšen način vsak od njih razmišlja o izzivih, hitreje in bolj uspešno vodijo projekte, izboljšajo se odnosi in lažje dosegajo zastavljene cilje. Istočasno pa z razumevanjem preprečujejo konflikte, slabo voljo in neodobravanja. Razumevanje v timu je za ustvarjanje pozitivne delovne klime ključnega pomena. Tudi v poslovnem svetu nas poganjajo mentalne strategije, ki se jih pogosto niti ne zavedamo.



Delavnica je za vas, če:

- Želite razumeti, **na kakšen način razmišljajo** vaši zaposleni.
- Se večkrat čudite, kaj vašim **zaposlenim ni jasno**.
- Vam ni logično, da **vas kolegi ne razumejo**.
- Ne veste, kako v delovni proces **s čim manj upora vpeljati spremembe**.
- Imate včasih **občutek, da govorite v prazno**.
- Se želite naučiti **učinkovitega predavanja nalog**.
- Imate občutek, da se **pri nekaterih posameznikih vse premika prepočasi**.



Zakaj se udeležiti delavnice?

- Pridobili boste znanje o **12 različnih kategorijah in vzorcih razmišljanja**.
- Z igro mindset kostumov boste dobili **osebno izkušnjo** različnih načinov razmišljanja.
- Naučili se boste **postavljati prava vprašanja**, s katerimi dekodirate razmišljanje sodelavcev.
- Dobili boste **konkretne ideje**, kako nagovarjati in voditi svoje zaposlene.
- Veliko bolje boste razumeli svoje vedenje in vedenje vaših sodelavcev ter s tem **prispevali k boljšim odnosom in delovni klimi**.

D3 – “PROBLEMATIČNI” SODELAVCI V TIMU

Na koga ste najprej pomislili in kaj vas je ob tem prešinilo? Kdo vam je največji trn v peti in kako z njim komunicirate – če sploh? Včasih gre za karakterne, delovne ali kulturne razlike, včasih pa se zgodi, da se zaposleni preprosto ne ujamejo. Je problematičen tisti, ki ne upošteva pravil; tisti, ki je nadpovprečen in prekipeva od idej, ali tisti, ki je nagle jeze? In kako z njim vsak dan preživeti vsaj 8 ur?



Delavnica je za vas, če:

- Imate v ekipi **nergača**, ki na vse gleda z odporom, **kolerika**, ki vzkipi za vsako malenkost, ali **solista**, ki ne zna sodelovati z drugimi.
- Se sprašujete, **kako shajati s posamezniki**, ki se **nenehno izogibajo spremembam** in le-tem glasno nasprotujejo in ugovarjajo.
- Ne veste, kako voditi tiste zaposlene, **ki prekipevajo od idej, a niti ene ne znajo pripeljati do konca?**
- Ne razumete, zakaj nekateri **zaposleni ne upoštevajo dogovorjenih pravil** - kje najpogosteje tiči razlog, da jih vaše besede ne dosežejo.
- Želite razumeti, **na kakšen način razmišljajo vaši zaposleni.**
- Se želite naučiti **učinkovitega predavanja nalog.**



Zakaj se udeležiti delavnice?

- **Pravočasno boste prepoznali napetosti**, ki povzročajo nelagodja v pisarni in negativno vplivajo na produktivnost vašega podjetja.
- Spoznali boste **komunikacijske strategije**, ki vas bodo v odnosu s problematičnim zaposlenim **vodile mimo nesoglasij in konfliktov.**
- Spoznali boste orodja, kako **nevtralizirati pomanjkljivosti in 'minuse'**, da bo klima bolj sproščena, projekti pa bodo bolj gladko tekli.
- Dobili boste **orodja, kako razumeti 'problematične' sodelavce**, da boste lažje shajali in vam ne bodo več trn v peti.
- Naučili se boste, **kako postopati v napetih situacijah in kako uspešno reševati konflikte.**
- Pridobili boste ideje, **kako nergačem in črnogledim postaviti meje** in kako **premakniti meje tistim, ki so zagledani v svoje ideje in prepričani v svoj prav.**
- Naučili se boste, kako zaposlene uspešno **voditi skozi proces vpeljave sprememb.**

D4 – KOMUNIKACIJA IN DELO Z ZAHTEVNIMI STRANKAMI

Katera stranka vam je nazadnje pokvarila dan? Kako shajati z zahtevnimi strankami, če je od vašega odnosa z njimi odvisna uspešnost vašega podjetja?



Delavnica je za vas, če:

- **Delate s strankami.**
- Se večkrat znajdete v situacijah, ko ste **s stranko na različnih bregovih.**
- **Ne znate 'prebrati'** vaše **stranke** in jo prepričati v nakup.
- Stranka od vas zahteva in **pričakuje nemogoče** in ji ne znate postaviti mej.
- Ste zaradi zahtevnih strank **večkrat nervozni in slabe volje.**
- Bi se radi **naučili komunikacijskih trikov**, zaradi katerih bo vaše delo ne glede na tip stranke teklo bolj gladko in bo predvsem za vas bolj zadovoljujoče.



Zakaj se udeležiti delavnice?

- Naučili se boste **umirjeno odzivati na provokacije strank.**
- Spoznali boste, **kako podati in sprejeti konstruktivno kritiko.**
- Pridobili boste veščine, **kako komunicirati v napetih poslovnih situacijah.**
- Spoznali boste **komunikacijske strategije**, kako delati s strankami, ki ne odstopajo od svojih zahtev.
- Spoznali boste orodja, kako na premišljen način **dosegati soglasja z zahtevnimi strankami.**
- Pridobili boste **veščine za vodenje in sodelovanje** z zahtevnimi strankami.
- Ker je čas, da **nehate izgubljati živce in denar** zaradi svoje nezmožnosti obvladovanja zahtevnih strank.

D5 – (NE)UČINKOVITA KOMUNIKACIJA

Vsi komuniciramo. Ves čas. Vsak dan. Komuniciramo z besedami, z govornico telesa in tonom. Vendar pa ni vsak način primeren.

Komunikacija je vez med zaposlenimi. Če se ta vez ne vzpostavi ali razdre, pride do slabih odnosov, ki vplivajo na počutje zaposlenih. Raziskave kažejo, da so slabi odnosi največkrat razlog za odhod iz podjetja. Zagotovo ste zdaj pomislili na nekoga, ki bi mu podelili oznako 'slab komunikator'. Dobra novica je, da se to da izboljšati.



Delavnica je za vas, če:

- Želite z zaposlenimi vzpostaviti **dober stik** in ga vzdrževati.
- Vam je pomembno, da podjetje goji **dobre odnose in pozitivno klimo**, v kateri vsak zaposleni lahko da vse od sebe.
- Vaši zaposleni **komunicirajo prek različnih platform** (Slack, maili, chat itd.).
- Želite **zmanjšati komunikacijske šume** in interne konflikte.
- Pri **komunikaciji večkrat naletite na upor in odpor**.
- Želite imeti **priročen seznam super besed** za uspešno komunikacijo.
- Če želite ob pravem trenutku **na pravi način informirati zaposlene**.
- Želite **zadržati zaposlene** in **preprečiti preveliko fluktuacijo** v vašem podjetju.
- Želite, da so vaši **zastavljeni cilji doseženi hitreje in z manj stresa**.



Zakaj se udeležiti delavnice?

- Dobili boste znanje, kako **s spoštljivo komunikacijo graditi dobre odnose** in dosežati boljše rezultate.
- Naučili se boste **prepoznati in izogniti najpogostejšim napakam v interni komunikaciji**.
- Dobili boste orodja, kako povečati razumljivost in kako **zmanjšati komunikacijske šume**.
- Spoznali boste, kako dobra interna komunikacija **pogloblja zaupanje stranke v vaše podjetje**.
- Dobili boste **formulo praktičnih korakov**, kako podati kritiko na način, ki usmerja k napredku in ohranja prijetno klimo.
- Doživeli boste **aha trenutek**, kako lahko tudi **s pohvalo pihnete mimo**.
- Ker vam je pomembna **jasnost vaših sporočil**.

D6 – KOLIKO ČASA ZMEČETE SKOZI OKNO?

Delavnica učinkovitega upravljanja časa

Se vam ves čas dozdeva, da vam zmanjkuje časa? Se zavedate, da bi bili lahko bolj produktivni v krajšem času, pa ne veste, kako se tega pametno lotiti? Kaj delajo posamezniki, ki odlično upravljajo svoj čas in so izjemno produktivni? Čas – vsi ga imamo enako, a nekateri znajo iz 24 ur narediti čudeže. Kako?

Če bi vsak teden prihranili zgolj 1 uro, bi v enem letu dobili CEL TEDEN neprekinjenega dela!



Delavnica je za vas, če:

- Ste večkrat ali pa kar **dnevno v časovni stiski**.
- Ne veste, **kako optimizirati svoj čas**, da boste bolj produktivni.
- Želite spoznati **strategijo postavljanja učinkovitih seznamov opravil**.
- Želite **zmanjšati neučinkovitost** in posledično osebno nezadovoljstvo.
- **Izgubljate čas** z aktivnostmi, ki bi morale teči gladko (podajanje navodil, ponavljanje že dogovorjenega itd.)
- **Nimate idej**, kako v ekipi izboljšati produktivnost.
- Bi **radi pohitrili delovne procese** s poenostavljeno komunikacijo med zaposlenimi in ekipami.
- Zaradi multitaskinga **izgubljate čas in denar**.



Zakaj se udeležiti delavnice?

- Spoznali boste **strategije za pametno upravljanje časa** – kako prihraniti čas in denar.
- Naučili se boste **prepoznati in preskočiti ovire**, povezane z razumevanjem časa.
- Dobili ideje, **kako postopati z zamudniki** in kako jim postaviti meje.
- Naučili se boste, kako lahko **pametno vodite tim do cilja** – brez zamujanja rokov in preskakovanja aktivnosti.
- Osvojili boste **prednosti eno-opravnosti** in spoznajte pasti multitatskinga.
- Spoznali boste **orodja za upravljanje časa** in kako jih lahko učinkovito spravite v prakso.
- Naučili se boste **postavljati meje** in odločno reči ne aktivnostim, ki vam kradejo čas.
- Da boste čim prej **prekinili začaran krog izčrpanosti**, ki lahko vodi v izgorelost.

D7 – MINDSONAR TEAM BUILDING

Delavnica "aha" trenutkov in grajenja močne ekipe.

Mindset lahko izmerite. Z MindSonar orodjem dobite vizualno predstavitev, KAKO razmišljajo vaši zaposleni.



Delavnica poskrbi, da:

- posamezniki vidijo, kje so njihove **močne točke** in kje jih včasih **njihov način razmišljanja povozi**.
- posamezniki v timu dobijo **globlji vpogled v to, KAKO nekdo razmišlja** in zakaj se vede tako, kot se (pridobitev informacij, kaj nekoga vodi, kaj opazi, na kakšen način procesira in podaja informacije).
- takoj vidite, kje so **področja potencialnih konfliktov**, kar pomeni, da se jim lahko izognete.
- vodje in posamezniki prepoznajo, kako lahko različni načini razmišljanja privedejo do **boljše organizacije v timu** in bolj **optimalne razdelitve nalog**.
- spoznate, kakšni **profili vam manjkajo** v timu, da bi hitreje dosegli zastavljane cilje.
- se **izboljša medsebojna komunikacija**.

Pomembno:

Delavnica je sproščena, izkustveno naravnana, z veliko 'aha' trenutkov ter dobre volje, kar je ključ do učinkovitih premikov in zblíževanja ekipe.

Trajanje:

Posamezno profiliranje vseh članov ekipe z razlago (cca 2 dni) + skupinska delavnica (1 dan).

D7 – MINDSONAR TEAM BUILDING

Postopek

Pred delavnico:

- Vsak sodelujoči reši MindSonar online vprašalnik.
- Pregled poročila in individualna interpretacija rezultatov 1 : 1.

Delavnica:

- Interaktivna skupinska delavnica.
- Sodelujoči dobijo vpogled v mindsete svojih sodelavcev in iščejo supermoči določenih mindsetov (ter prostor za rast).
- Sodelujoči spoznavajo, kako si z določenimi mindseti lahko pomagajo in kje so potencialna mesta konfliktov.
- Izdelava 'coacha v sobi' (Coach in the room).

Po delavnici:

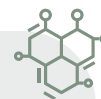
- Sestanek z naročnikom, evalvacija in predstavitev rezultatov.
- Izdelan plakat Coach in the room.

P1 – JAVNO NASTOPANJE PO MODELU 3PM

Kolikokrat ste se vprašali:

- Kako pripraviti predstavitev za občinstvo v živo, virtualno ali na hibriden način na katerikoli temo in ob katerikoli priložnosti?
- Kako javno nastopati, če ste introvertirani, sramežljivi ali imate velike izzive s tremo?
- Kako samozavestno govoriti pred vodjo, izvršnim direktorjem ali člani uprave?

Kako premišljeno pripraviti vsebino, da boste prepričljivo nagovorili publiko in ostali pozitivno naravnani? Še vedno namreč drži, da vaja dela mojstra, če mojster dela vajo. Zato izpilite svoje veščine nastopanja in pritegnite publiko – magnet že nosite v svojem žepu, samo še aktivirati ga morate.



Javno nastopanje po modelu 3PM:

- **P**: prepričljiv: JAZ + OBČINSTVO
- **P**: premišljen: JAZ + VSEBINA
- **P**: pozitiven: JAZ (MOJI OBČUTKI)
- **M**: mojstrstvo (vaja, trening, osebna izkušnja)

S premišljeno zasnovanim treningom javnega nastopanja boste osvojili tehniko priprave prepričljive prodajne predstavitve ali prodajnega nastopa, izpeljali izobraževanje ali predstavitev konferenčne teme **brez treme ter začeli informirati, motivirati in navduševati svoje občinstvo** – bodisi 1 poslušalca ali 1000 ljudi, kadarkoli in kjerkoli. Čas je, da zablestite.

Udeleženci ves čas programa sledijo svojemu napredku na podlagi sprotnih poglobljenih povratnih informacij, s katerimi takoj nadgradijo svoj nastop.

Cilj programa

Udeleženec zna pripraviti strukturirano prezentacijo, ki jo zna samozavestno in zanimivo predstaviti publiko, s katero vzdržuje dober stik in zna z njo tudi komunicirati. V tej vlogi pa se počuti udobno.

P1 – JAVNO NASTOPANJE PO MODELU 3PM



Z modelom 3PM se boste naučili:

- pripraviti zanimiv nastop, ki bo nagovoril in **prepričal vse tipe poslušalcev** v publiki (VAK, 4MAT, DISC);
- **strukturirati vsebino**, s katero boste pustili vtis;
- pustiti **pravi prvi vtis** – kako prebiti led na sproščen in zanimiv način;
- **opraviti s tremo in strahom** – spremenite ju v orodji, s katerima boste navduševali;
- **kako se premikati po odru** in kje postaviti točke zaupanja;
- **komunicirati s publiko**;
- govoriti **razumljivo o strokovnih temah** tudi ne-strokovnjakom;
- uporabe **poslovnega pripovedovanja** za motiviranje publike;
- odgovarjati na neprimerne in provokativne komentarje in vprašanja iz publike – spoznajte **strukturo odgovorov**, ki vas vedno lahko reši iz zagate;
- **motivirati nezainteresirano publiko** – kako jo vključiti v predavanje;
- **spremeniti publiko v zaveznika**, ki mu boste hvaležni za končni aplavz;
- spraviti sebe v **dobro, pozitivno stanje**, da bo nastopanje mala malica in ne breme;
- **se umiriti ob nepredvidljivih situacijah** (zamujanje povezovalca nastopa, zamik vašega nastopa, tehnične nepredvidljivosti itd.);
- **sprejeti povratno informacijo** (pohvala, kritika) o vašem nastopu.

Bonusi

- Posthipnotični posnetek za javno nastopanje.
- Povratne informacije po izvedenem programu in predlagan načrt nadaljnjega razvoja.
- TopMind Journey certifikat o opravljenem programu.

Trajanje

20 ur (program se izvede v 5 terminih po 4 ure)

P2 – BUSINESS NLP PRAKTIK

Povečanje prodaje, boljša pogajanja, stabilno vodenje, učinkovita marketinška sporočila, hitrejša osvajanja znanja in novih veščin, pozitiven odnos do dela itd.

✓ **Veščine in strategije, ki se jih boste naučili, bodo postale neprecenljive v vašem podjetju.**



Program priporočamo podjetjem, ki želijo, da njihovi zaposleni:

- Postanejo **odlični komunikatorji** – naj osvojijo komunikacijske veščine, ki so nujne za dobre odnose, delo s strankami in nepogrešljive pri delu s poslovnimi partnerji.
- **Razvijajo medosebne veščine**, ki krepijo **čustveno inteligenco** (ključen element dobrih odnosov in boljše delovne klime).
- **Prepoznavajo strategije**, kako lahko preventivno zaznajo in rešujejo napete situacije, zmanjšajo možnosti za konflikte.
- Pridobijo orodja za **reševanje konfliktov** in **zmanjševanje stresa** v kriznih situacijah.
- Znajo **obvladovati čustva** (jeza, užaljenost, osebne zamere itd.), ki v poslovnem svetu podirajo odnose.
- Spoznajo načine, kako **uspešno motivirati tako sebe kot zaposlene**.
- Osvojijo **veščine vodenja** in **prepričljivega in uspešnega pogajanja**.
- Znajo **vzpostaviti zdravo ravnovesje** med poslovnim in zasebnim življenjem.

Licencirani program

Program je pripravljen skladno s **standardi in akreditacijskimi smernicami** Mednarodne zveze trenerjev nevrolingvističnega programiranja (INLPTA). Po opravljenem programu sodelujoči pridobijo mednarodno licencirani certifikat NLP Practitioner (INLPTA), ki je priznan v več kot v 180 državah sveta.

I1 – IZDELAVA MINDSONAR® PROFILA S POGLOBLJENO PERSONALIZIRANO ANALIZO

"Tisti, ki so poskušali razviti instrumente za profiliranje, so jih zasnovali na tem, kaj ljudje mislijo, počnejo ali verjamejo. To pa ni prava podlaga za ocenjevalne kriterije. Ti nikoli ne smejo temeljiti na tem, KAJ nekdo misli, ampak KAKO razmišlja."

Dr. Clare W. Graves, izumitelj kategorij, ki se uporabljajo v spiralni dinamiki

MindSonar® je **napreden način profiliranja posameznika**, ki meri, kako razmišljate v določeni situaciji. Predpostavlja, da boste v različnih situacijah razmišljali drugače, zato vas ne opredeli v zgolj en osebnostni okvir, temveč vam prikaže vaš način razmišljanja v določeni situaciji.

MindSonar® je uporaben **na vseh področjih, na katerih se želite izpopolniti in premakniti meje svoje uspešnosti**. Orodje je priljubljeno zlasti med direktorji, vodjami, kadroviki, poslovneži, svetovalci in trenerji ter člani različnih timov.

MindSonar® profil zajema:

1. Online sestanek z naročnikom, s katerimi določimo, kaj so cilji profiliranja.
2. Izdelavo **poslovnega profila** v izbrani poslovni situaciji (online izpolnjevanje).
3. Poglobljena individualna online prezentacija poročila in interpretacija rezultatov.

Cena:

190,00 €

DDV ni obračunan na podlagi 1. odstavka 94. člena Zakona o davku na dodano vrednost (nismo zavezanci za DDV).

I2 – MINDSONAR® COACHING PAKET

Izdelava MindSonar® profila s poglobljeno personalizirano analizo **skupaj s paketom 10 ur poslovnega coachinga**.

Izvedba coaching paketa:

Začetek v roku 1 meseca po izdelavi MindSonar® profila.

Cena:

1.730,00 €

DDV ni obračunan na podlagi 1. odstavka 94. člena Zakona o davku na dodano vrednost (nismo zavezanci za DDV).

TOPMIND BUSINESS PREDAVATELJICI



Mateja Kržišnik

Podjetnica, NLP Trenerka, NLP Coachinja, hipnoterapevka

Po izobrazbi je profesorica slovenščine, ki je takoj po fakulteti zaplavala v poslovne vode. 13 let je delala v medijih in vzporedno kot samostojna podjetnica sodelovala v različnih lektorskih projektih, kjer so bili naročniki mala in velika podjetja, fakultete, založbe itd. Leta 2012 je kot soustanoviteljica in vodja pisarne delovala v IT podjetju, ki je danes med uspešnejšimi na področju umetne inteligence pri nas. Leta 2014 je ustanovila svoje podjetje, ki ga je v vrhuncu poslovnega uspeha prodala. Delovanje v poslovnem okolju in izkušnje z upravljanjem posla, z vodenjem zaposlenih in z delom s strankami so jo motivirali za različna izobraževanja s področja komunikacije, organizacije časa in reševanja konfliktov. Kot predavateljica uživa v predajanju znanja s teh področij.



Ana Trampuž

NLP Trenerka, NLP Coach, hipnoterapevka in MindSonar Professional

Je izkušena predavateljica, ki na predavanjih in delavnicah na sproščen in humoren način predaja učinkovita orodja, ki izboljšajo komunikacijo, omogočajo razumevanje procesov razmišljanja, gradijo samozavest, izboljšujejo javno nastopanje in ekipno delo ter vodijo do boljših osebnih (in poslovnih) rezultatov. 15 let je delala v marketingu (tudi v tujini), tako na strani agencije kot naročnika in medija. Vsa pridobljena znanja in predvsem izkušnje zna uporabiti na način, da na delavnicah udeleženci znanje čim hitreje osvojijo in ga prenesejo v prakso. Njena želja je, da bi bili ljudje pri svojem delu samozavestni, produktivni, da bi znali obvladovati stres ter graditi in vzdrževati dobre odnose tako na delovnem mestu kot doma.

BESEDE ZADOVOLJNIH STRANK ...

... **pomenijo največ**, ker nam dajejo zagon in nas usmerjajo k pripravi vedno boljših programov.

Ana in Mateja sta profesionalki pri svojem delu. Delavnica je bila praktične narave, zato sem lahko preizkusila povedano in novo osvojeno znanje takoj implementirala v svoje podjetje.

Novi pristopi so dvignili nivo komunikacije v podjetju na vseh ravneh, med sodelavci in med strankami. To pa je za sabo potegnilo boljše odnose, bolj sproščeno klimo v podjetju in dodatne stranke. Hvala za vajino kreativnost. Super sta!

Meti Kopar, vodja Legionar Gym, CEO

O neučinkoviti komunikaciji ponavadi razmišljamo, ko pride do konflikta. Ta delavnica je bila mind opener, kako naj do tega ne pride in kaj lahko vsak zaposleni naredi za boljšo delovno klimo in medsebojne odnose, ki na koncu vplivajo na samo produktivnost in druge procese v podjetju (prodaja, stik s strankami itd.). Priporočam!

Štefan Furlan, Dodona Analytics, CEO

Dinamično, interaktivno, razumljivo in tekoče prehajanje med temami. Izpostavila bi energičnost predavateljice, saj smo ji vse sledili in sodelovale. Delavnica nam je dala veliko koristnih napotkov, ki jih lahko takoj prenesemo v naše vsakodnevne treninge.

Urška Prezelj, KRG Špica, strokovni vodja