



Marian Rujoiu
Scurtă carte de vizită

- * specialist in negociere, management si manipulare
- * este trainer, coach si manager
- Este senior trainer acreditat ce acopera o gama generoasa de traininguri in urmatoarele domenii: Consolidarea Echipei, Vanzari, Comunicare, Negociere, Leadership, Dezvoltare Manageriala, Time Management, Managementul prin Obiective, NLP, Teambuilding, Consultanta (HR, Negociere si Strategii de Promovare)
- Profil Academic: Doctorand Sociologie, a publicat numeroase articole in domeniul Managementului, Leadershipului, Politicii, Negocierii, etc
- Oamenii vor mult, repede si bine. Trainingurile organizate atat pentru companii cat si pentru persoane fizice incearca sa raspunda acestei nevoi. Compania pe care o conduce are motto-ul: Furnizor de performanta!
- Este singurul trainer in Romania care sustine Cursuri de Manipulare. Acest curs iti ofera mai mult, este un concept nou, indraznet si foarte cautat de participanti. Contact: www.traininguri.ro



1. Va rog sa ne spuneti numele dumneavoastra, varsta, precum si institutia de invatamant absolvita.

Numele meu este Marian Rujoiu, am 28 de ani, iar actualmente sunt Doctorand la Facultatea de de Sociologie din Cadrul Universității din București.

2. Ce anume v-a determinat sa va orientati catre acest domeniu de activitate, respectiv cel al trainingurilor?

La un moment dat am fost pus în situația de a ține un training de o zi. Era un caz de forță majora, iar eu aveam doar câteva ore să mă pregătesc. Am ținut trainingul respectiv în domeniul Managementului Proiectelor, iar la sfârșitul celor 5 zile de training, participanții au avut ocazia să evalueze activitatea fiecărui trainer din fiecare zi. Mare mi-a fost mirarea când am descoperit că la evaluarea fusesem cotate ca cel mai bun trainer, astfel că mi-am spus: se pare că am abilități în acest sens. Aș putea spune, prin urmare, că m-a determinat să mă apuc de această meserie feedbackul oferit de participanții, faptul că mi-a plăcut acea primă zi și un sentiment pe care l-am avut, anume că pot face bine această meserie!

3. Unde v-ati pregatiti pentru aceasta meserie?

Pentru experiența de trainer, capacitatea de a interaciona cu oamenii este esențială. Pregătirea de bază mi-a oferit-o experiența de conducere în cadrul diferitelor ong-uri, lucrul la proiecte și nu în ultimul rând slujbele pe care le-am avut în ultimii șapte ani: operator sondaje, agent de vânzări și director al unei instituții publice. Pregătirea complementară am asimilat-o în cadrul diferitelor traininguri pe care le-am susținut ulterior acelei prime zi de care vorbeam mai sus. În paralel am urmat și o serie de cursuri și o lungă perioadă se studiu individual, care continuă și în prezent!



Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță! ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



4. Ce institutie certifica sau/si atesta calitatea de trainer a unei persoane?

Un răspuns scurt că instituția care certifică această calitate este Piața. O diploma de trainer o poți obține foarte ușor urmând un curs certificat CNFPA (Consiliul Național de Formare Profesională a Adulților). Diploma în sine nu te ajută cu mare lucru și nici nu este imperios necesară, abilitățile fiind cele mai importante în meseria de trainer.

5. De cat timp practicati aceasta meserie?

Practic această meserie de mai bine de trei ani. Cu doi ani în urmă am și decis înființarea firmei Extreme Training pentru a promova o politică de instruire orientată cu preponderență către partea practică.

6. Privind retrospectiv, sunteti multumit de activitatea dumneavoastra in acest domeniu?

La începutul fiecărui an am obiceiul de a-mi fixa obiective atât personale cât și profesionale. Anul trecut am depășit obiectivele propuse, iar anul acesta sunt cu mult înaintea lor. Suteam la jumătatea lui 2007, iar obiectivele sunt în mare măsură atinse. Sunt într-adevăr mulțumit atât de evolutia companiei al crei manager sunt cât și de dezvoltarea mea în domeniul trainingului!

7. Ce elemente considerati ca sunt indispensabile unei persoane pentru a deveni un trainer de succes?

Ingredientul cheie care te poate face un trainer bun este acela valabil cam în orice meserie, anume să-și placă cu adevărat ceea ce faci. În plus îți mai trebuie abilități de comunicare și interrelaționare, capacitate de înțelegere și de exprimare coerentă și ceva calități de leader. Trebuie să conduci grupul de cursanți astfel încât ei să simtă că trainingul la care au participat a generat în ei o schimbare pozitivă. Aș spune totodată și cum anume nu trebuie să fie. Lista poate fi lungă însă mă voi rezuma doar la a menționa ignoranța și disprețul!

8. Cat de importanta este participarea la traininguri in dezvoltarea profesionala individuala si cea a unei companii? De ce ar trebui ca, atat angajatii, cat si angajatorii, sa participe la traininguri specifice domeniului lor de activitate?

Este o certitudine faptul că educația formală acoperă doar o parte din pregătirea necesară unui individ cu ambiții. Pentru a reuși într-adevăr trebuie să începi să investești în tine, mai exact trebuie să investești în dezvoltarea ta personală sau a companiei, să-ți testezi capacitățile și să-ți dezvoltă abilitățile practice!

Un training de calitate, bine pregătit, oferă cursanților posibilitatea de a acumula cunoștințe practice pe domenii specifice într-un timp foarte scurt, oferă posibilitatea de a interacționa și socializa și constituie totodată un cadru în care își pot testa, exersa și dezvolta abilitățile.

9. Sunteti destul de tanar. Cum este privit un trainer tanar de catre cursantii sai?



Pentru cei apropiați de vârsta mea este eu lucru bun, în sensul că îi pot înțelege mult mai bine. Pentru cei mai în vârstă, cu toate că nu au spus-o niciodată, probabil sunt un tânăr fără experiență, însă pe parcursul trainingului au fost convingși că pot oferi foarte multe, depinde acum și de disponibilitatea lor de a primi și de a se schimba!

10. Pentru a putea fi un trainer eficient, o persoana trebuie, la randul sau, sa se pregateasca permanent, sa fie la curent cu cele mai moderne tehnici de comunicare sau modalitati de prezentare. Cum reusiti acest lucru?

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



Aveți perfectă dreptate, în această meserie se învață permanent, dacă nu te adaptezi permanent tendințelor piața te va elimina. Un principiu din NLP spune că pentru a te integra într-un sistem, trebuie să te adaptezi și să te ajustezi permanent. Fiecare training este o nouă provocare, pentru că participanții sunt alții și ai ocazia de a primi la sfârșitul trainingului un feedback astfel încât să vii cu un plus valoare la următorul. Este important să fii în permanență concentrat la așteptările participanților și să prinzi permanent semnalele pe care aceștia le transmit!

11. Ce sfaturi ati da unui tanar aflat la inceput de cariera ce doreste sa urmeze meseria de trainer?

Dincolo de diploma, care după cum v-am spus mai sus este mai mult o formalitate (ne)necesara, îl sfătuiesc să se integreze într-o companie pentru a asimila experiență și a-și testa abilitățile. Este drept că probabil nu va fi remunerat asemenea unui trainer cu experiență, însă este singura cale de a-și exersa abilitățile de trainer. În al doilea rând trebuie să aibă un moment de sinceritate, să cântărească în ce măsură v-a deveni un trainer de succes. În cazul în care cineva vrea să devină trainer, îl sfătuiesc în primul rând să coboare cu picioarele pe pământ și să privească această meserie realist. Mai ales pentru cei care nu o practică pare o meserie ușoară, însă lucrurile sunt ceva mai complexe, în sensul că în spatele a două zile de training se pot ascunde săptămâni de muncă.

12. Va rog sa ne spuneti cateva cuvinte despre Extreme Training. Ce v-a determinat sa va creati propria companie specializata in training?

Sunt un tip pragmatic, ce a hotărât în urmă cu doi ani înființarea acestei companii. Posibil că vă întrebăți de ce... nu erau atâtea firme pe piață? Răspunsul e simplu. Am participat la o serie de traininguri cărora le lipsea ceva. Nu am găsit nici macar unul să pot spune la sfârșit: „asta da training”. Atât eu cât și ceilalți cursanți, plecam nelămuriți, nu primeam răspuns la întrebările noastre și nu învățam mare lucru! Teoria abunda, iar practica abia dacă se făcea văzută. Astfel, după un an am început să practic activitatea de trainer și am învățat ce au nevoie cu adevărat cursanții. De-a lungul trainingurilor am folosit și am îmbunătățit o rețetă ce a fost creată în timp chiar de participanți. Sunt mândru de această formulă de training pe care o practic în acest moment. Astfel că te așteptăm să bați la ușa Extreme Training și îți vom deschide porțile pentru a te purta într-un nou univers!

13. Când a luat ființa firma și ce ne puteți spune despre portofoliul de clienți? Există clienți fideli, care va solicita serviciile frecvent?

Portofoliul de clienți este unul foarte bogat. În doi ani de activitate de când este înființată firma am atins un număr de aproape 150 de clienți, mulți dintre ei reprezentând nume sonore. Clienții pleacă mulțumiți și nu de puține ori primim e-mailuri în care aceștia ne spun: „Am aplicat acel lucru pe care l-am învățat la training și a funcționat. Mulțumesc mult”. Nu pot exprima în cuvinte ce simt atunci când primesc asemenea semnale explicite! Este o stare de adevărată încântare!

Mi-am făcut un scop din a face din training o resursă de experiență pentru participanți astfel încât aceștia să o poată aplica atunci când se lovesc de problemele respective. În general structurez trainingul astfel încât orice aspect din training să aibă aplicabilitate practică. Cu alte cuvinte mergem după mottoul: Este bun dacă poate fi testat și aplicat. Acele elemente pe care nu le putem localiza în practică nu-și regăsesc locul în trainingurile noastre!

14. Cui se adreseaza serviciile Extreme Training?



Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță! ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



Extreme Training s-a specializat în formule dinamice de training centrate pe dezvoltarea de atitudini și abilități care pot duce la performanță. Serviciile noastre se adresează atât persoanelor fizice cât și persoanelor juridice! Ne adresăm celor care vor mai mult, celor care vor să se dezvolte sau să se perfecționeze, atât ca angajați cât și ca anjatori! Atual nostru este că nu practicăm formula tradițională de predare (gen Universitate), ci mergem 80% din timp pe învățare experiențială, pe aplicații practice iar 20 % din timp îl folosim pentru însușirea cunoștințelor de bază (a conceptelor teoretice).

Nu aducem în discuții decât teme practice și relevante pentru activitatea participanților, încercăm să punem accentul pe nevoile lor concrete de dezvoltare în cadrul companiei. În plus, exercitiile practice (studiile de caz, roll play, brainstorming-urile, acvariul, etc) sunt gândite pentru fiecare training separat, în funcție de nivelul și de obiectivele participanților.

15. Privind din punct de vedere financiar, considerați ca o companie specializată în traininguri poate fi o afacere de succes? Si, referindu-ne strict la meserie, ocupația de trainer poate aduce practicantului beneficii materiale multumitoare?

Meseria de trainer este și frumoasă și bănoasă. Compania poate crește și se poate dezvolta financiar numai dacă oferă calitate. Personal sunt mulțumit atât de veniturile mele ca trainer cât și ale companiei! În general un trainer poate câștiga destul de mult, depășind uneori cu 1000 Euro pe ziua de training, însă nu puțini sunt aceia care sunt departe de a câștiga într-o lună întregă această sumă. Personal consider că este o afacere de succes, însă ca orice afacere pentru a avea succes trebuie să joace după regulile pieței capitaliste... și să câștige!

Despre training în general

Este o certitudine faptul că educația formală acoperă doar o parte din pregătirea necesară unui individ cu ambiții. Pentru a reuși într-adevar trebuie să începi să investești în tine, mai exact trebuie să investești în dezvoltarea ta personală, să-ți testezi capacitățile și să-ți dezvolți abilitățile practice!

Un training de calitate, bine pregătit, oferă cursanților posibilitatea de a acumula cunoștințe practice pe domenii specifice într-un timp foarte scurt, oferă posibilitatea de a interacționa și socializa, și constituie totodată un cadru în care își pot testa și exersa abilitățile.



O să fiu sincer cu dumneavoastră! Vânatoarea de diplome nu este o soluție pentru cei care vor să aibă o carieră de succes. Angajatorii aruncă o privire pe lista de diplome a celor dornici de a se angaja, însă contează în primul rând ceea ce știi să faci. Astfel la întrebarea "Ce știi să faci?" mulți încep să ridice din umeri. Soluția este aceea de a ne concentra pe anumite domenii și a ne dezvolta capacitățile. Revenind la problema diplomelor, acestea sunt un început, demonstrează pentru un angajator intenționalitatea aplicantului de a se dezvolta într-un domeniu sau altul. Pentru a avea un job bun, pentru a putea promova mai apoi, trebuie să investești în dezvoltarea ta.

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



Sunt traininguri organizate de instituții publice, fără taxa de participare, costurile fiind suportate de instituțiile publice (ex: ASS, ANSIT, ANT) iar cele organizate de instituții private pleacă de la 30 Euro până la câteva sute de Euro, în funcție de companie, unele ajungând chiar la câteva mii. De exemplu, trainingurile organizate de noi costă în medie 60E.

Cat valoreaza diplomele mele?

De regulă sunt două versiuni, atunci când vine vorba de recunoașterea diplomelor. Prima dintre ele ar fi că nu contează decât diplomele eliberate sub egida Ministerului Educației și Cercetării (Diplomele Eliberate de Universități sau cele în Colaborare cu Consiliul Național de Formare Profesională a Adulților). A doua versiune este aceea care spune că orice diplomă contează.

Ambele viziuni de mai sus suportă o anumită deficiență și anume: Cine nu recunoaște aceste diplome? sau Cine le recunoaște? Acest termen de Recunoscut sau nu, din păcate, nu face o referire la situația practică a unei diplome.

O diplomă o trecem într-un CV, iar de recunoașterea sau nerecunoașterea acesteia se poate vorbi doar într-un singur moment: LA ANGAJARE sau la PROMOVARE. Prin urmare a discuta de recunoașterea sau nerecunoașterea unei diplome înseamnă a pune problema în termeni greșiți. Este drept, că de această formulă uzitează mai ales instituțiile publice, întrucât este singurul lucru pe care-l au, pentru că de regulă le lipsește calitatea(sunt și excepții desigur).

Răspunsul corect privind recunoașterea este unul foarte simplu: **O diplomă demonstrează INTENȚIONALITATEA ta de a te perfecționa din punct de vedere profesional și personal.** Diploma nu certifică nici că știi dar nici că nu știi! O să exemplific acest lucru atât din perspectiva mediului public cât și cel privat.

În mediul Privat, un CV bun (cu multe diplome) te poate ajuta să ajungi mai repede în fața potențialului angajator. Cel mai probabil acesta va concluziona că ești o persoană preocupată de dezvoltarea ta personală și profesională. Marea valoare și recunoaștere a diplomelor se oprește însă când ai ajuns la un interviu, când te trezești cel puțin cu una din următoarele două întrebări:

1. ce știi să faci?
2. ce ai învățat la acest training care figurează în cv-ul tău?

O să observați anunțuri care solicită posesori de CV-uri care au absolvit o anumită facultate. Credeți că acea companie va angaja toate persoanele venite cu acele CV-uri? Știm cu toții că nu! Norocoși sunt aceia care demonstrează că nu au făcut acea facultate degeaba, ci au anumite cunoștințe sau abilități necesare angajatorului. În concluzie, diplomele sau participările te ajută să ajungi la angajator, însă diplomele nu te și angajează.

În mediul public, participarea ta la anumite cursuri sau traininguri este de regulă punctată la activități extracuriculare sau la programe de pregătire prestate de alți furnizori, cum numesc ei.



Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training](#), Furnizorul tău de performanță! ,

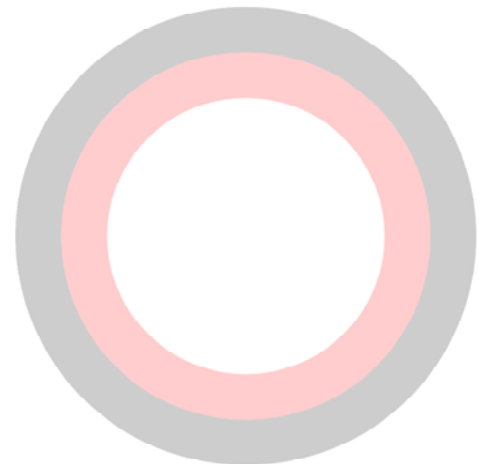
B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



Prin urmare, dragi cursanți, luați în considerare înainte de a participa la un training, cât vă ajută trainingul respectiv. Dacă veți considera că investiția merită, mergeți și urmați acel training.

Concluzii cheie

1. O diplomă sau un certificat atestă dorința ta de a te perfecționa!
2. Dacă ai un teanc de diplome, nu însemna neapărat că ești o valoare!
3. Un număr mare de diplome te poate ajuta să ajungi mai repede la un angajator!
4. La un training nu trebuie să mergi pentru o diplomă ci pentru a te dezvolta personal și profesional!
5. Alege trainingurile în conformitate cu obiectivele tale de dezvoltare!
6. Alege furnizorul în funcție de CALITATE!
7. Participarea la anumite cursuri sau traininguri NU este un COST ci o investiție durabilă în dezvoltarea ta!



Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33
