

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

OFERTA 2009

- **Cursuri Deschise**
- **Cursuri Personalizate**
- **Team Building**



Extreme Training
the way to excellence
www.traininguri.ro

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building



www.traininguri.ro
www.expert-teambuilding.ro
www.negociatorul.ro
<http://blog.traininguri.ro>

Oferta Instruire CURSURI 2009

Misiunea noastra este de a crea angajati mai performanti, de a dezvolta abilitati si de a gasi solutii! Dorim sa perfectionam, sa dezvoltam, sa motivam si sa inspiram angajatii companiei dumneavoastra.

Va rugam sa considerati aceasta oferta doar un punct de plecare in relatia de colaborare dintre cele doua companii. Suntem deschisi sugestiilor dumneavoastra, mai ales daca acestea ne ofera repere privind nevoile echipei participante la training. Suntem convinsi ca putem dezvolta un parteneriat reusit cu rezultate concrete.

Inainte de va decide sa alegeti Extreme Training puteti accesa si siteul www.traininguri.ro unde puteti:

- vizualiza lista clientilor nostri (printre clientii reprezentativi mentionam: HP, ORACLE, HDS – INMEDIO, FORD, PETROM, ALIX AVIEN COSMETICS, CEFIN, TRW AUTOMOTIVE, AMBASADA BRITANICA, EUROCASA ESTATE, etc) – furnizam referinte la cerere
- descarca gratuit documente utile;
- sa primiti pe blog consultanta online gratuita;
- sa aflati ce supun clientii nostri;
- sa va abonati la newsletter-ul nostru bilunar;

Va asiguram pe aceasta cale de toata implicarea noastra in derularea unui proiect in cadrul companiei Dumneavoastra. Trainerii nostri, dincolo de considerentul financiar, au vocatie pentru a practica aceasta meserie, facand cu pasiune fiecare training! Dorim sa perfectionam, sa dezvoltam, sa motivam si sa inspiram angajatii companiei dumneavoastra!

Cu deosebita stima si incredere intr-o colaborare viitoare,
Va Multumesc

General Manager,
Marian Rujoiu

0726 00 55 33

manager@traininguri.ro

Mai jos aveti cateva exemple cadru. Cursurile se personalizeaza, iar durata unui curs poate fi intre 6h si 30h. O formula finala va fi stabilita impreuna cu dumneavoastra in functie de nevoile concrete de dezvoltare si de perfectionare ale angajatilor companiei dumneavoastra. Dupa ce parcurgeti oferta ne puteti solicita o intalnire pentru a discuta mai pe larg despre un training personalizat nevoilor dumneavoastra!

Extreme Training, *The way to excellence!*
- Excelenta, Integritate si Respect -

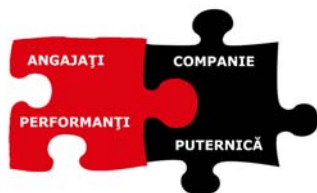
2

B-dul M. Kogalniceanu, nr. 36-46, Sector 5, Bucuresti, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,
Cont: RO06 RNCB 0071 0115 4426 0002, BCR, Plevnei, Contact: e-mail: secretariat@traininguri.ro,
web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33, Tel/ Fax0314 25 25 34

Extreme Training – o alegere înțeleaptă!

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building



Domeniile de expertiza ale Extreme Training sunt:

Management

1. Dezvoltare Manageriala
2. Motivare Non-Financiara
3. Time Manager
4. Stres Management
5. Managementul prin Obiective
6. Managementul Schimbării
7. Managementul Proiectelor
8. Training Management personalizat
9. Comunicare Organizationala

Vanzari

1. Tehnici de Baza in vanzari
2. Vanzari catre clientii mari
3. Customer Care
4. Manipulare in vanzari cu NLP
5. Vanzari la telefon
6. Comunicare activa si sondare
7. Comunicare in vanzari
8. Contracarea obiectiilor
9. Training vanzari personalizat

Negociere & Comunicare

1. Tehnici de Negociere
2. Comunicare in Afaceri
3. Comunicare Asertiva
4. Customer Care
5. Training Negociere Personalizat
6. Negocieri cu NLP

Dezvoltare Individuala

1. Coaching
2. Dezvoltare Personala
3. Leadership
4. Comunicare interpersonală
5. Programare Neurolingvistica
6. Inteligența Emțională

Team building

1. Team building outdoor – exercitii, jocuri
2. Team building indoor – exercitii, jocuri
3. Team building outdoor – exercitii, paintball, rapel, tiroliana, ATV, etc.
4. **Team building** (time management, vanzari, comunicare, negociere, schimbare, evaluare, stabilire obiective, prioritizare, etc.
5. Team building personalizat

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

CUPRINS OFERTA CURSURI DE INSTRUIRE 2009

I. Programe deschise aflate in desfasurare

Programul NEGOCIATORUL (curs deschis).....	6
Programul LEADERUL DE PLATINA (curs deschis).....	7

II. Negociere si Vanzari - Cursuri Personalizate

Vanzari specific (contracarea obiectilor, call center).....	8
Customer care.....	10
Tehnici de Negociere.....	11
Modul tehnici de vanzare(manipulare comportamentala in vanzari).....	12
Managementul vanzarilor.....	13
Mistery Shopping.....	14
Strategie si negociere in vanzari.....	15
Manipulare.....	16
Limbajul nonverbal, paraverbal si metalimbaj.....	17
Strategie si persuasiune.....	18

III. Management, Leadership si Motivare - Cursuri Personalizate

Lautura contractuala.....	19
Dezvoltare manageriala.....	20
Managementul conflictelor.....	21
Modul organizare, prioritizare si time management.....	22
Leadership.....	23
Consultanta HR- Motivare nonfinaciara.....	24
Managementul performantei si managementul calitatii.....	25
Comunicare organizationala.....	26
Managementul proiectelor.....	27
Managementul carierei.....	28
Motivarea nonfinanciara a personalului din subordine.....	29
Managementul costurilor.....	30
Managementul riscurilor.....	31
Organizarea la locul de munca.....	32
Train the trainers.....	33
Dezvoltare personala.....	34

IV. Team building

Activitati oferite	35
--------------------------	----

V. Oferta de pret	48
-------------------------	----

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

I. CURSURI DESCHISE



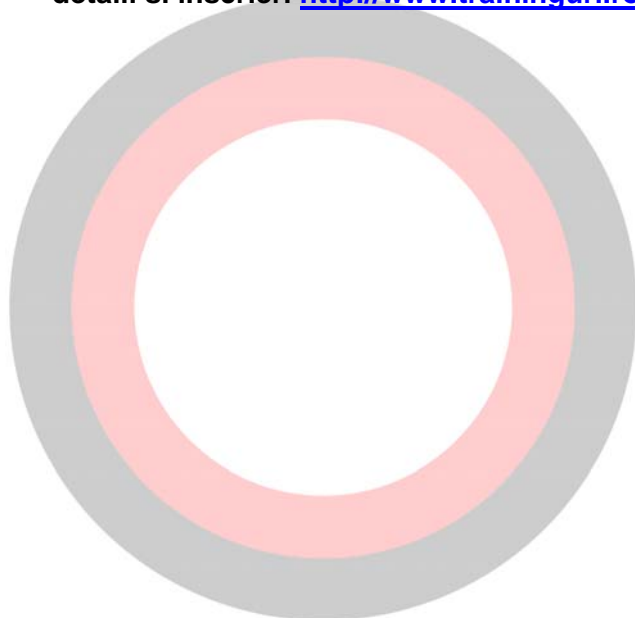
Stim ca anul 2009 este unul greu, drept pentru care am gandit doua programe de instruire la care puteti trimite un numar mai mare sau mai mic de angajati, in functie de nevoile companiei si bugetul pe care doriti sa-l alocati.

Accesand programele propuse puteti sa:

**Dezvoltati Leadershipul si Managementul Organizational!
Perfectionati angajatii in arta NEGOCIERII si a Vanzarii!**

Cu Extreme Training puteti trece mai usor peste anul 2009. In spatele oricarei crize se ascund oportunitati. Descoperiti oportunitatile si profitati de ele. Am pregatit la inceputul acestui an doua programe foarte consistente, cursuri de instruire, ce pot aduce un plus valoare companiei urmare a parcurgerii lor de catre angajati.

- 1. Programul Negociatorul (Perioada desfasurare: 12 Martie - 28 Aprilie)**
 - 2. Programul Leaderul de Platina (Perioada desfasurare: 23 Aprilie - 10 mai)**
- detalii si inscrieri <http://www.traininguri.ro>



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building



Prezentarea PROGRAMULUI NEGOCIATORUL- Editia a-II-a

Localitate desfasurare: Bucuresti

Perioada desfasurare: 12 Martie - 28 Aprilie

Total 5 Module (9 zile)

In anul 2008 Extreme Training a organizat in premiera acest program. Avand in vedere succesul de care acesta s-a bucurat am decis reluarea lui.

Programul NEGOCIATORUL este primul program complex din Romania ce iti dezvoltă abilitati multiple pentru a negocia mai bine.

Programul Negociatorul iti ofera avantajul special de a afla tehnici din trei zone-cheie: zona Actoriceasca, zona Programarii Neurolingvistice (NLP) si zona Tehnicilor de Vanzari si Negociere (uzuale, dar necesare).

Modulele din cadrul Programului Negociatorul sunt organizate in doua perioade (12-15 Martie si 9-12 Aprilie) dupa cum urmeaza:

- **Modul 1 - Tehnici de Negociere (2 zile - 12 si 13 Martie)**
- **Modul 2 - Tehnici actoricesti – Public Speaking (2 zile - 14 si 15 Martie)**
- **Modul 3 - Limbajul Non verbal, Paraverbal si Metalimbajul (o zi - 9 aprilie)**
- **Modul 4 - Tehnici Vanzari (o zi - 10 Aprilie)**
- **Modul 5 - Strategii si Persuasiune (2 zile - 11 si 12 Aprile)**
- **Intalnire de follow up programul Negociatorul (28 Aprilie)**

Inainte de a va decide ce module se potrivesc companiei vizitati descrierea aferenta fiecarui modul, iar ori de cate ori aveti o nelamurire, sunati-ne la 0314 25 25 34/ 0726 00 55 55/ 0726 00 55 33 sau scrieti-ne un email la secretariat@traininguri.ro

**detalii complete si inscrieri: www.traininguri.ro
<http://www.traininguri.ro/?section=100>**

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Prezentarea programului LEADERUL DE PLATINA



Programul Leaderul de Platina
Rezultatul acestui curs tineste Leaderul de Platina.
Perioada desfasurare: 23 Aprilie - 10 Mai
Total 4 Module (8 zile)
Localitate Desfasurare - Bucuresti

Acest program este gandit in patru module si tinteste o abordare completa a zonei de management si leadership. Cumulate, cele patru tipuri de inteligenta (PQ - inteligenta fizica, IQ - Inteligenta Intelectuala, EQ - Inteligenta Emotivna si SQ - Inteligenta Spirituala) dau nastere unui leader Autentic, un leader care si-ar dori oricine sa fie, un leader pe care si l-ar dori orice organizatie.

Citeste detaliile prin clic pe linkurile de mai jos, alege modulele care ti se potrivesc, profita de tarifele speciale si inscrie-te!

Modulul 1 - Management de Proiect (23-24 Aprilie)

Modulul 2 - Management, Schimbare si Performanta (25-26 Aprilie)

Modulul 3 - Leadership Personal si Organizational (7-8 Mai)

Modulul 4 - Leaderul Emotional si Leaderul Spiritual (9-10 Mai)

Fiecare dintre module aduce un aport consistent. Va puteti hotari sa accesati numai un modul sau toate modulele. **Fiecare modul are importanta lui** si aduce un aport in puzzleul: "Leaderul de Platina". Mergeti la descrierea fiecarui modul si observati masura in care va poate fi de folos accesarea intregului program.

detalii complete despre program si inscrieri : www.traininguri.ro
<http://www.traininguri.ro/?section=152>

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

II. Negociere și Vanzari - Cursuri Personalizate

VANZARI SPECIFIC (contracarea obiectiilor)



TEMATICA

- sondarea nevoilor si tipurile de nevoi ale cumparatorului;
- etapele procesului de vanzare - cumparare;
- contracarea obiectiilor;
- vanzari: tactici si metode;
- aplicatii NLP in vanzari.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor sti sa dezvolte un nivel de comunicare activ cu clientul;
- ☞ vor invata sa aplice tehnici de contracarea a obiectiilor;
- ☞ obiectiile cadru pe care se va exersa:
 - nu am timp;
 - ma mai gandesc;
 - pretul e prea mare;
 - trebuie sa vorbesc cu seful;
 - am oferte mai bune;
 - nu vreau pur si simplu;
 - lucrez cu altcineva;
 - nu avem bani;
 - nu se vinde;
 - nu avem nevoie;
- ☞ vor invata sa aplice tehnici eficiente de vanzare;
- ☞ vor invata o abordare profesionista a vanzarilor.

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building



Exemplu modul complex pentru vanzari la telefon (call center)

Cand am construit aceasta formula am luat in calcul urmatoarele aspecte:

1. Fiecare modul sa aduca ceva nou astfel incat participantii sa nu se plictiseasca.
2. Fiecare modul sa ofere o acoperire de cunostinte si abilitati bine

delimitata

3. Fiecare modul sa reprezinte o continuare a celui anterior,
4. Dificultatea aspectelor abordate si a tehnicilor sa creasca de la modul la modul

MODUL 1	Comunicare de baza <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> pregatire apel <input checked="" type="checkbox"/> asteptarile clientilor (cand ii sunam si cand ne suna) <input checked="" type="checkbox"/> deschidere apel <input checked="" type="checkbox"/> voce / pozitie / atitudine <input checked="" type="checkbox"/> ascultare activa <input checked="" type="checkbox"/> asertivitate <input checked="" type="checkbox"/> agenda unui call center agent
MODUL 2	Tipologii si strategii <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> abordarea unei conversati dificile <input checked="" type="checkbox"/> intocmirea rapida a profilului clientului din ceea ce el ne spune <input checked="" type="checkbox"/> construirea strategiei <input checked="" type="checkbox"/> intrarea pe aceeasi lungime de unda: empatia <input checked="" type="checkbox"/> folosirea metalimbajul
MODUL 3	Contracurare si sondare <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> contracurare obiectii <input checked="" type="checkbox"/> cum spui nu <input checked="" type="checkbox"/> iritatorii <input checked="" type="checkbox"/> trecerea de secretara <input checked="" type="checkbox"/> identificarea decidentului <input checked="" type="checkbox"/> prezentarea si vanzarea eficienta a unui produs <input checked="" type="checkbox"/> sondarea nevoilor si tipuri de nevoi <input checked="" type="checkbox"/> vanzarea unei intalniri <input checked="" type="checkbox"/> finalizarea unei vanzari
MODUL 4	Tehnici avansate <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> cele 3 pozitii perceptuale <input checked="" type="checkbox"/> luarea deciziilor <input checked="" type="checkbox"/> tehnici de negociere la telefon <input checked="" type="checkbox"/> finalizarea unei vanzari <input checked="" type="checkbox"/> aplicatii NLP in vanzari <input checked="" type="checkbox"/> tactici si metode in vanzari

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

CUSTOMER CARE



TEMATICA

- serviciul clienti – caracteristicile unui serviciu client eficient versus caracteristicile unui serviciu client ineficient;
- orientarea spre client ca atitudine in vanzare;
- tipuri de clienti si abordarea lor;
- tehnici de comunicare in stabilirea relatiei cu clientii.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor imbunatati calitatea serviciului cu clientii;
- ☞ vor invata sa inteleaga atitudinea clientilor;
- ☞ vor sti cum sa trateze clientii dificili si pretentiosi;
- ☞ vor sti sa trateze clientii nemultumiti;
- ☞ vor invata sa asculte activ;
- ☞ vor invata sa-i transmita clientului sentimentul de incredere si siguranta;
- ☞ vor sti sa dezvolte o comunicare activa;
- ☞ vor invata cum sa intre pe aceeasi lungime de unda cu clientul;
- ☞ vor sti cum sa indeplineasca asteptarile clientilor si vor maximiza astfel loialitatea acestora;
- ☞ vor invata sa actioneze in loc sa reactioneze, atunci cand se confrunta cu o plangere.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

TRAINING TEHNICI NEGOCIERE



TEMATICA

- portretul la minut al negociatorului;
- stiluri de comunicare;
- etapele negocierii;
- conversatii dificile;
- stiluri in negociere;
- negociere verbala si nonverbala;
- alinierea si calibrarea;
- negocierea: tactici si metode.

ABILITATI CE VOR FI DEZVOLTATE

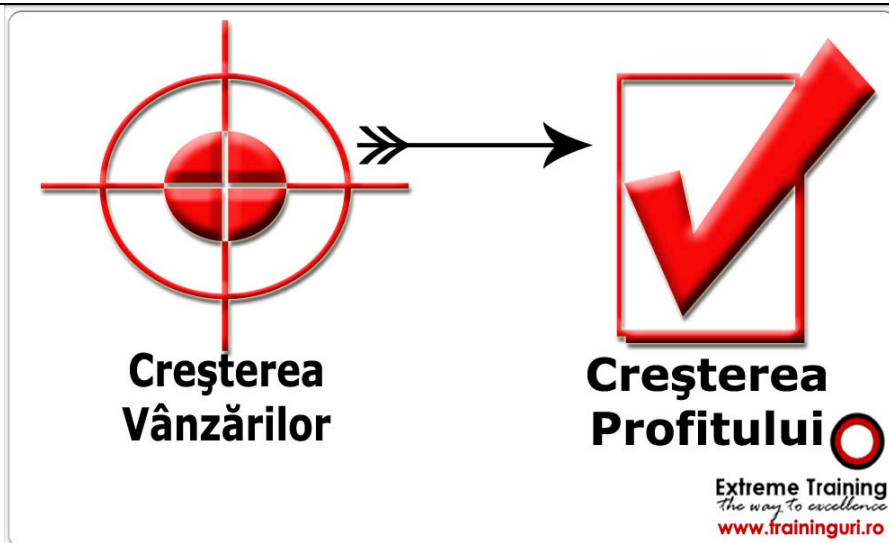
- ☞ cunoasterea si aplicarea tehnicilor de negociere;
- ☞ abilitatea de a transmite eficient mesaje verbale si nonverbale;
- ☞ cresterea capacitatii de comunicare si negociere;
- ☞ pregatirea negocierii;
- ☞ capacitatea de a intelege tendintele partenerului de negociere;
- ☞ capacitatea de a diferentia manipularea de dezinformare.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

MODUL TEHNICI DE VANZARE

(Manipulare
Comportamentala
in Vanzari)



TEMATICA

- raportul (alinierea), pacing si leading – intrarea pe aceeasi lungime de unda cu clientul;
- calibrarea – radiografie si diagnoza rapida a clientului din fata ta;
- metalimbajul – largirea perspectivei asupra persoanei din fata ta si asupra ta;
- limbajul hipnotic (Modelul Milton) - intrarea in contact cu straturile inconștiente ale celorlalti si ale propriei persoane;
- strategiile si elicitarea lor – aflarea retetei pe baza careia clientul ia decizia de cumparare.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor sti sa comunice performant cu interlocutorul;
- ☞ vor sti sa se puna mult mai bine in valoare;
- ☞ vor invata sa nu se lase manipulati;
- ☞ vor putea sa-si dea seama ce gandeste clientul;
- ☞ vor fi mai placuti in conversatie;
- ☞ vor invata sa fie mai flexibili;
- ☞ vor intelege mai bine mesajele non verbale si paraverbale;
- ☞ vor transmite mai bine mesaje non verbale si paraverbale;

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Managementul Vanzarilor



Cursul ofera participantilor posibilitatea de a intelege clar rolul managementului vanzarilor si cum functioneaza acesta. Ei vor invata sa devina manageri de vanzari mai eficienti. Cursul poate fi adaptat si personalizat pentru agentii de teren care trebuie sa dezvolte un management al vanzarilor cu rezultate.

TEMATICA

- sarcinile de baza ale directorului de vanzari;
- pregatirea si instruirea echipei de vanzari;
- controlul activitatii echipei de vanzari;
- coeziunea echipei de vanzari;
- motivarea nonfinanciara a echipei de vanzari;
- managementul stresului echipei de vanzari;
- previziuni de vanzari si luarea deciziilor
- stabilirea obiectivelor echipei de vanzari;
- gestionarea eficienta a resurselor echipei de vanzari;
- controlul costurilor;
- sedintele cu echipa de vanzari;
- coaching pentru forta de vanzare;
- angajarea reprezentantilor de vanzari potriviti;
- evaluarea reprezentantilor de vanzari;
- gestionarea eficienta a clientilor cheie.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor sti care sunt sarcinile cheie ale managerului de vanzari;
- ☞ vor invata sa dezvolte strategii de motivare a agentilor de vanzari;
- ☞ vor invata cum sa gestioneze vanzarile si clientii cheie;
- ☞ vor invata tehnici de fidelizare a clientilor mari si lucrul cu acestia
- ☞ vor invata sa dezvolte si sa perfectioneze forta de vanzare
- ☞ vor invata sa intocmeasca previziuni si bugete;
- ☞ vor sti modalitati de monitorizare a vanzarilor;
- ☞ vor intelege rolul monitorizarii si al feedbackului;
- ☞ vor sti cum sa intocmeasca planuri de vanzari reusite;
- ☞ vor invata cum sa recruteze agenti de vanzari;

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

MISTERY SHOPPING



DE CE MYSTERY SHOPPING?

- pentru a sti cu exactitate cum se comporta angajatii dumneavoastra in momentul in care nu sunteti de fata;
- pentru a vedea daca clientii dumneavoastra sunt multumiti sau nu de serviciile oferite;
pentru a vedea care sunt angajatii motivati si eficienti;
pentru a avea o imagine de ansamblu a punctelor forte ale afacerii, dar si a lucrurilor care mai pot fi imbunatatite;
- pentru a pune un diagnostic precis privind nivelul de instruire al angajatilor.

CUI I SE ADRESEAZA MYSTERY SHOPPING?

- ☞ antreprenorilor care isi construiesc business-uri solide bazate pe echipe motivate si profesioniste;
- ☞ persoanelor care inteleg competitia continua in care traim si doresc imbunatatirea performantelor angajatilor prin evaluare, analize concrete si implementarea unor strategii de crestere a cotei de piata si a profitului.
- ☞ companiilor care doresc sa afle in mod realist care este nivelul angajatilor.

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

**Modul
Strategii de
Vanzare si
Tehnici de
Negociere**



TEMATICA

- sondarea nevoilor si tipurile de nevoi ale cumparatorului;
- strategii de vanzare (SPIN, NASA, ABC);
- prezentarea eficienta a produsului;
- etapele procesului de vanzare-cumparare;
- esec si succes in vanzari;
- pregatirea negocierii;
- tehnici de negociere.

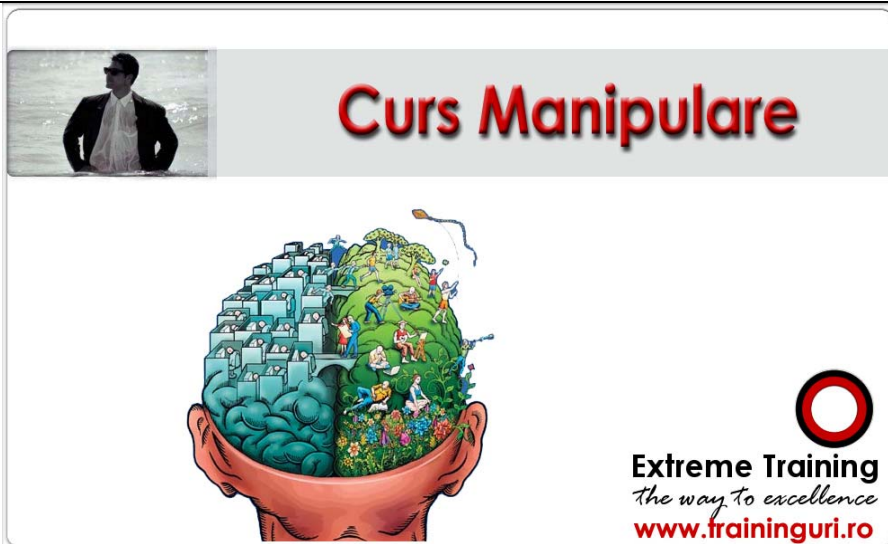
REZULTATE URMARITE

- ☞ vor invata sa aplice tehnici eficiente de vanzare;
- ☞ vor invata o abordare profesionista a vanzarilor;
- ☞ vor sti sa descopere nevoile consumatorului;
- ☞ vor sti sa puna accentul pe beneficiile produsului;
- ☞ vor invata tactici privind prevenirea regretului post achizitionare;
- ☞ vor invata sa pregateasca o negociere;
- ☞ vor invata sa aplice tacticile de negociere.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Curs Manipulare



Intradevar, "manipulare", pentru multi dintre noi este un cuvint tabu. Preferam sa folosim influentare, negociere sau convingere. Am descoperit inasa, de-a lungul cursurilor de negociere pe care le-am organizat, ca manipularea este mai aproape de ceea ce intereseaza, este mai practica si mai aproape de realitate. Cursul este gandit tocmai in acest sens, anume sa raspunda unei nevoi curente din viata de zi cu zi, atat de acasa cat si de la serviciu.

TEMATICA

- mesaje subliminale
 - comenzi mentale
 - limbajul ochilor
 - generarea de atitudini (cheile mintii)
 - cuvinte care schimba atitudini
 - atitudini care schimba atitudini
- manipularea maselor

REZULTATE URMARITE

- ☞ Cateva dintre intrebarile la care trainingul raspunde:
1. Cum pot sa comunic mai bine?
 2. Cum pot fi mai convingator?
 3. Cum imi pot influenta partenerul sa ia cele mai bune decizii?
 4. Cum imi pot da seama la ce se gandeste cel pe care il am in fata?
 5. Cum pot invinge intr-o conversatie?
 6. Cum pot vorbi, astfel incat vocea sa-mi fie auzita si sa fie inteleasa?
 7. Cum pot avea mai multa incredere in mine?
 8. Cum pot manipula?
 9. Cum sa nu cad in capcana manipulatorilor?

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

**Curs Limbaj
Non Verbal,
Paraverbal si
Metalimbaj**

**Limbaj Non Verbal,
Paraverbal și Metalimbaj**

"Rostul comunicării tale
constă în răspunsul pe care
îl obții" – Anthony Robbins



Extreme Training
The way to excellence
www.traininguri.ro

Acest curs va ajuta participantii sa-si perfectioneze comunicarea pe cele 3 mari canale de comunicare (nonverbal, paraverbal si verbal). Vor dobandi abilitatea de a fi flexibili si de a se adapta oricarui partener de conversatie pentru a se face mai placuti.

TEMATICA

- raportul (alinierea), pacing si leading
 - invata sa tii ritmul!
 - fii oglinda perfecta a partenerului de dialog!
- calibrarea
 - vezi si simti ce fel de persoana ai in fata ta!
 - da-ti seama de orice ar putea sa iti ascunda cineva intr-o discutie!
- metalimbajul
 - largeste-ti perspectiva asupra lumii si a propriei persoane!
 - culege informatii-cheie!
 - foloseste informatiile-cheie!

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor sti sa se puna mai bine in valoare;
- ☞ vor fi capabili sa recunoasca si foloseasca instrumentele verbale si nonverbale;
- ☞ se vor face mai placuti in orice conversatie;
- ☞ vor invata sa se apere impotriva manipularii;
- ☞ isi vor da seama ce gandeste interlocutorul din mesajele non verbale;
- ☞ vor fi mai flexibili in orice tip de comunicare;
- ☞ vor sti sa transmita acele senzatii pe care le doreste interlocutorul.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Curs Strategie si Persuasiune



Acest curs da posibilitatea dobandirii de abilitati de transmitere a mesajelor subliminale (adica a acelor mesaje care se duc direct in inconstientul persoanei). Cursantii invata totodata, cum sa faca fata oricaror obiectii intr-o negociere si cum sa poata schimba orice convingeri si credinte ale partenerului de conversatie.

TEMATICA

- limbajul hipnotic (Modelul Milton)
 - descopera si foloseste 20 de modele de limbaj hipnotic!
 - intra in contact cu straturile inconstiente ale celorlalti si ale propriei persoane!
- Sleight of mouth
 - invata 7 trucuri pentru a putea deveni un maestru al persuasiunii!
 - foloseste limbajul persuasiv pentru a crea schimbari in subconstientul partenerului de dialog!

REZULTATE URMARITE

- ☞ dezvoltarea capacitatii de a transmite eficient mesaje verbale;
- ☞ dezvoltarea capacitatii de a demonta orice obiectie;
- ☞ vor sti sa sparga toate argumentele si parerile partenerilor de conversatie;
- ☞ vor invata sa conceapa mesaje pentru campanii de marketing si publicitate;
- ☞ imbunatatirea abilitatilor de persuasiune;
- ☞ vor putea fi mult mai convingatori in orice situatie.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

III. CURSURI PERSONALIZATE- MANAGEMENT, LEADERSHIP SI MOTIVARE

Latura Contractuala



TEMATICA

- identificarea partenerilor strategici;
- contracte si plati;
- subcontractarea;
- ofertarea;
- notificarile.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor intelege rolul partenerilor strategici si vor invata sa-i identifice;
- ☞ vor deprinde notiuni minimale de contracte, plati, contractare, ofertare si notificari.

PS: In cazul in care considerati oportun putem construi si un modul de Negocierea contractelor

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Modul Dezvoltare Manageriala



extreme training
www.traininguri.ro

TEMATICA

- delegarea competentelor;
- luarea deciziilor;
- dezvoltarea competentelor manageriale;
- managementul prin obiective;
- stiluri manageriale, abilitati de conducere;
- managerul si munca in echipa;
- antrenarea si instruirea personalului.

REZULTATE URMARITE

- ☞ capacitatea de a lua decizii potrivite;
- ☞ dobandirea aptitudinii manageriale;
- ☞ vor sti sa delege eficient sarcinile;
- ☞ vor sti sa faca o analiza reala a raportului costuri versus beneficii;
- ☞ vor intelege conceptul de munca in echipa precum si rolul fiecarui membru in echipa;
- ☞ vor sti ce tip de management trebuie sa aplice, in functie de situatie.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Managementul conflictelor

Managementul Conflictelor



TEMATICA

- evitarea conflictelor;
- managementul conflictelor;
- solutionarea conflictelor;
- valorificarea conflictului.

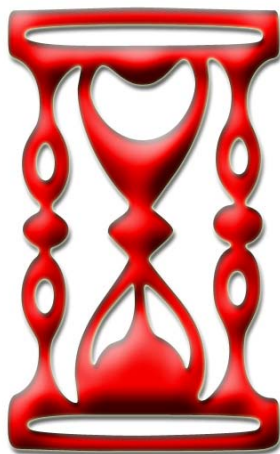
REZULTATE URMARITE

- ☞ vor invata tehnici de prevenire a conflictelor;
- ☞ vor invata tehnici de aplanare si gestionare a conflictelor;
- ☞ vor invata cum sa gestioneze conflictele;
- ☞ vor sti cum sa valorifice conflictele.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Organizare Prioritizare si Time Management



 **Time Management**

 **Prioritizare**



TEMATICA

- de ce pierdem timpul? - constientizarea importantei timpului si a importantei de a prioritiza;
- cauzele pierderii timpului / hotii de timp / obstacole si solutii;
- analiza – relatia individului cu timpul;
- obiective in structurarea timpului pentru obtinerea de rezultate;
- strategia de eficientizare a modului de utilizare a timpului;
- organizarea mediului in care se lucreaza;
- prioritizarea activitatilor;
- definirea si stabilirea obiectivelor;
- timpul si relatiile cu ceilalti.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor sti sa identifice cauzele care impiedica organizarea eficienta a timpului;
- ☞ vor sti sa-si stabileasca obiective pentru o mai buna organizare a timpului;
- ☞ vor sti sa elaboreze un plan de actiune pentru utilizarea eficienta a timpului;
- ☞ vor sti sa isi stabileasca o strategie de eficientizare a timpului;
- ☞ sa dezvolte un time management eficient in relatia cu ceilalti;

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Training Leadership



TEMATICA ABORDATA:

- leadership prin EQ;
- caracteristicile liderului;
- delegarea competentelor;
- deciziile liderilor;
- dezvoltarea competentelor de leadership;
- abilitati de conducere;
- lider versus manager;
- motivarea personalului din subordine;
- ghidul liderului eficient.

Abilitati ce vor fi dezvoltate:

- ☞ vor invata cum sa-si foloseasca inteligenta emotionala in conducerea oamenilor;
- ☞ vor invata cum sa-si foloseasca inteligenta spirituala in conducerea oamenilor;
- ☞ vor invata ce inseamna un leader autentic si care sunt pasii pe care trebuie sa-i urmeaze;
- ☞ vor sti sa aplice instrumentele motivarii non-financiare (Emotionale si Spirituale);
- ☞ vor avea capacitatea de a diferentia managementul de leadership;
- ☞ vor sti sa delege sarcinile;
- ☞ vor sti sa faca o analiza reala a raportului costuri versus beneficii;
- ☞ vor intelege conceptul de munca in echipa, precum si rolul fiecarui membru in echipa;
- ☞ vor constientiza nivelul de leadership pe care trebuie sa-l aplice in functie de situatie.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Consultanta HR - Motivare Non Financiara



Implementarea unei strategii de motivare nonfinanciara se poate realiza prin urmatoorii pasi:

1. stabilim impreuna cu dumneavoastra unde vrem sa ajungem;
2. vom incerca trasarea unor taskuri precise si cuantificabile (obiective);
3. cercetam "angajatii" si punem diagnosticul;
4. va propunem o strategie concreta pentru atingerea obiectivelor;
5. implementarea strategiei;
6. monitorizarea si implementarea strategiei;
7. masurarea rezultatelor.

Ce puteti obtine prin implementarea strategiei de motivare nonfinanciara?

1. o alternativa reala la marirea de salariu;
2. diminuarea fluxului angajatilor;
3. cresterea motivatiei angajatilor;
3. cresterea performantei angajatilor;
4. atasarea angajatilor de valorile companiei;
5. atragerea de noi angajati performanti;
7. cresterea responsabilitatii angajatilor;
8. imbunatatirea climatului intern al companiei;
9. cresterea productivitatii companiei;
10. imbunatatirea calitatii serviciilor companiei

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Managementul Performantei si Managementul Calitatii



TEMATICA

- organizatia Performanta;
- standardele organizatiei;
- indicatorii de Performanta;
- performanta, dezvoltare si coaching;
- evaluarea Performantei;
- calitatea in contextul proiectelor;
- elementele calitatii;
- instrumente diagnostic pentru calitate.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor avea o viteza de executie mai mare si mai performanta;
- ☞ vor asimila standardele organizatiei;
- ☞ vor sti sa fixeze indicatorii de masurare a performantei;
- ☞ vor sti sa masoare performanta;
- ☞ vor intelege ca performanta ii va tine competitivi pe piata;
- ☞ vor sti sa stabileasca obiective ambitioase, dar care se pot atinge cu eforturi;
- ☞ isi vor dezvolta competente pentru imbunatatirea performantei individuale si organizationale;
- ☞ vor intelege ce inseamna un proiect de calitate;
- ☞ vor invata sa aplice instrumente de diagnostic pentru calitate;
- ☞ vor sti ce demersuri trebuie sa intreprinda pentru cresterea calitatii.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Comunicare Organizatiionala



TEMATICA

- relatia emitator-receptor in comunicarea manageriala si organizatiionala;
- functiile comunicarii;
- retele de comunicare – organizatiia comunicanta;
- dificultati in comunicare;
- etica in comunicarea manageriala;
- identificarea situatiilor de conflict care pot aparea intr-o organizatiie;
- analiza situatiilor conflictuale care pot aparea intr-o companie;
- rezolvarea conflictelor;
- evitarea conflictelor si aplanarea lor.

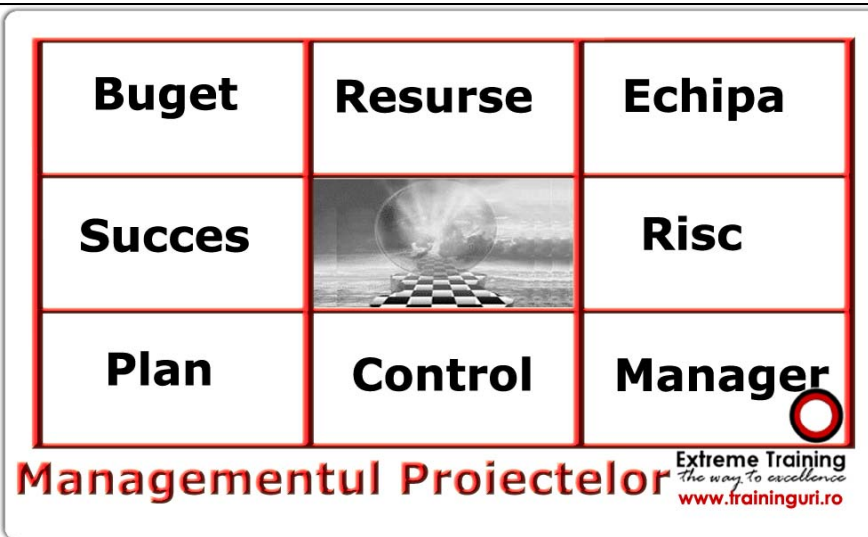
REZULTATE URMARITE

- ☞ vor constientiza importanta unei comunicari eficiente;
- ☞ vor intelege procesul de comunicare si elementele acestui proces;
- ☞ vor invata si vor putea sa aplice diverse tehnici de comunicare;
- ☞ vor putea sa dezvolte abilitati de ascultare activa;
- ☞ vor putea sa-si dezvolte abilitati de comunicare eficienta;
- ☞ vor putea sa depaseasca barierele in comunicare;
- ☞ vor invata cai de prevenire si rezolvare a conflictelor;
- ☞ vor invata sa asigure coeziunea si fluxul de informatii;
- ☞ vor invata sa ofere si sa primeasca feedback;
- ☞ vor dezvolta un sistem de apartenenta la organizatiie;
- ☞ vor asimila valorile organizatiiei;

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Managementul Proiectelor



TEMATICA

- definire concepte;
- ciclul managementului de proiect;
- premisele succesului;
- echipa proiectului;
- managementul riscului;
- ce inseamna sa fii manager de proiect / calitatile si rolul managerului;
- planul /orarul activitatilor proiectului;
- bugetul proiectului;
- controlul asupra proiectului;
- raportarea.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor dobandi cunostinte privind scrierea proiectelor;
- ☞ vor dezvolta abilitatile necesare elaborarii unui proiect;
- ☞ se vor familiariza cu lucrul in echipa si lucrul sub presiunea timpului;
- ☞ vor dezvolta abilitati necesare implementarii unui proiect;
- ☞ vor dezvolta abilitati necesare evaluarii si monitorizarii unui proiect;
- ☞ vor constientiza importanta unei comunicari eficiente.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Managementul Carierii



Angajatii, pentru a-si administra munca in mod eficient, trebuie sa inteleaga pozitia in care se afla, ce optiuni au, unde vor sa ajunga si cum pot ajunge acolo unde si-au propus. Este posibil ca angajatii sa nu fie in masura sa controleze toate circumstantele, inasa, se pot adapta circumstantelor atat timp cat se cunosc pe ei si mediul in care lucreaza. Ei trebuie sa invete sa ia acele decizii care sunt potrivite atat nevoilor individuale, cat si nevoilor companiei.

TEMATICA

- Pasul 1 : Stabilirea obiectivelor
- Pasul 2 : Identificarea punctelor forte si punctelor slabe
- Pasul 3 : Feedbackul 360 de grade
- Pasul 4 : Racordarea la nevoile companiei
- Pasul 5 : Intocmirea planului de cariera

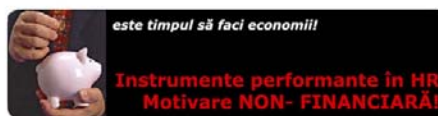
REZULTATE URMARITE

- ☞ vor invata sa-si stabileasca obiective in cariera, realiste si racordate la nevoile companiei;
- ☞ vor sti sa se autoevalueze prin tehnici profesioniste;
- ☞ vor invata sa-si identifice interesele, trasaturile de personalitate, valorile si talentele care permit cresterea performantei la locul de munca;
- ☞ vor fi capabili sa-si construiasca un plan de management al carierei.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Motivarea Non - Financiara a Personalului din Subordine



Motivarea Non-Financiară a angajaților din subordine

TEMATICA

- identificarea nivelului motivational al angajatilor;
- eficienta motivarii non-financiare;
- motivare financiara versus motivare non-financiara;
- instrumentele motivarii non-financiare;
- construirea politicii de motivare non-financiara;
- motivarea non-financiara in practica;

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor intelege mecanismele de motivare non-financiara;
- ☞ vor sti sa aplice instrumente motivationale non-financiare;
- ☞ vor invata sa dezvolte o strategie de motivare non financiara in randul echipei pe care o conduc.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Managementul costurilor



Managementul Costurilor

TEMATICA

- managementul costurilor;
- estimarea costurilor;
- evaluarea costurilor;
- eliminarea costurilor;
- monitorizarea costurilor.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor sti sa foloseasca eficient resursele financiare;
- ☞ vor sti cum sa estimeze eficient costurile;
- ☞ vor invata sa intocmeasca bugete si sa reduca costurile;
- ☞ vor invata cum sa monitorizeze costurile si cum sa le evalueze la sfarsitul proiectului;

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Managementul Riscurilor



TEMATICA

- obiectivele urmarite in evaluarea riscurilor;
- identificarea riscurilor;
- controlul riscurilor;
- masuri anticipative de contracarare a riscurilor;
- gestionarea riscurilor;
- transferul riscurilor.

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor sti sa identifice corect riscurile;
- ☞ vor sti sa identifice masuri de contracarare;
- ☞ vor sti sa gestioneze eficient riscurile;
- ☞ vor sti sa gestioneze situatiile neprevazute.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Organizarea la locul de munca



TEMATICA

- crearea unui mediu de lucru stimulativ;
- factorul energetic ;
- aranjarea eficienta a biroului;
- luminozitate, sunete, culori;
- tehnici de energizare;
- alimentatie;
- planul de transformare ;
- monitorizarea valvelor de presiune psihologica;
- crearea spatiului personal in plan interior si exterior;
- crearea unui mediu eficient si energizant.

REZULTATE URMARITE

- ☞ crearea unui mediu de lucru energizant;
- ☞ organizarea eficienta a locului de munca;
- ☞ cresterea eficientei profesionale si imbunatatirea performantelor;
- ☞ dobandirea unei strategii de mentinere a echilibrului fizic si psihic;
- ☞ aranjare antistres;
- ☞ dobandirea de cunostinte despre unitatea functionala minte – corp;
- ☞ recunoasterea factorilor consumatori de energie si contracararea lor.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Train the trainers



TEMATICA

- determinarea nevoilor de instruire si formare;
- lucrul cu flipchartul si videoproiectorul;
- stabilirea obiectivelor de invatare;
- tehnici de prezentare (elemente verbale si nonverbale);
- controlul emotiilor;
- livrarea unei prezentari;
- situatii practice in training;
- gestionarea dinamicii grupului;
- gestionarea situatiilor dificile;
- stilul trainerului;
- oferirea feedbackului;
- evaluarea sesiunii de instruire.

REZULTATE URMARITE

- ☞ sa stie sa identifice necesitatile de instruire;
- ☞ sa stie sa-si foloseasca limbajul verbal, limbajul nonverbal si paraverbal;
- ☞ sa administreze situatii dificile de livrare (ex. grupe de cursanti neinteresati de invatare);
- ☞ sa aleaga informatia relevanta pentru obiectivele de instruire;
- ☞ sa construiasca activitati care sa duca la indeplinirea obiectivelor de instruire;
- ☞ sa faciliteze invatarea pe parcursul si dupa finalul programului de prezentare/instruire;
- ☞ sa evalueze programul de prezentare/instruire pe baza unor criterii relevante;
- ☞ sa faca rapoarte de instruire relevante pentru companie;
- ☞ sa organizeze programele de prezentare/instruire;

Metodele de lucru folosite in train the trainers: filmare video, discutii, studii de caz, sesiuni de instruire, feedback, oferirea de bibliografie, foarte multe exercitii practice, simulari si jocuri de rol. Jocurile de rol filmate vor fi tehnica cea mai folosita pentru dezvoltarea abilitatilor, cat si pentru a oferi un feedback constructiv privind evolutia participantilor.

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Curs Dezvoltare Personală



TEMATICA

- munca de scop - conditii pentru formularea unui scop - defineste-ti obiectivele pentru a fi in acord cu tine insuti!
- atingerea scopului - identifica piedicile, resursele si posibilitatile de realizare!
- convingeri limitatoare - afla care sunt convingerile care ne saboteaza si cum poti sa le faci sa lucreze pentru tine!
- strategia Disney - strategia prin care Walt Disney a creat celebrele desene animate iti sta acum la dispozitie
- gandirea sistematica - descopera un nou mod de a gandi care iti va da noi posibilitati de abordare organizationala!
- piramida nivelurilor neurologice - obtine starea de congruenta cu tine insuti si cu ceilalti!
- elicitarea valorilor - afla ce este cu adevarat important pentru tine si pentru ceilalti!
- linia timpului - calatoreste in propriul viitor!
- gandirea laterala - antreneaza-ti creierul pentru a gasi solutii inovatoare chiar si in cele mai dificile momente din viata profesionala si personala!

REZULTATE URMARITE

- ☞ vor putea sa isi formuleze scopuri fezabile;
- ☞ vor putea scoate la lumina toate posibilitatile de realizare ale unui plan;
- ☞ vor cunoaste noi instrumente de gandire care ii vor ajuta sa gaseasca cele mai bune solutii si sa conceapa strategii de succes in cadru organizational;
- ☞ vor fi in acord cu ei si cu ceilalti;
- ☞ vor sti ce sisteme de valori sunt comune intr-un anumit mediu si cum pot fi ele scoase la lumina;
- ☞ vor putea imbunatati prezentul printr-o calatorie in timp;

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

IV. TEAM BUILDING

Exercitii indoor/ outdoor	Obiectivele TEAM BUILDINGULUI
<p>Exercitii de comunicare si creativitate ce pot fi desfasurate atat indoor cat si outdoor.</p> <p>Fiecare exercitiu, la solicitarea dumneavoastra, este urmat de partea de feedback in care se discuta partea de comunicare, importanta ei, care sunt deficientele, care sunt atuurile, in ce masura pot aplica la serviciu ceea ce au invatat si constientizat.</p> <p>Durata unei activitati este de regula intre 30 minute si 120 minute (in functie de dorinta dumneavoastra - se pot organiza runde, se pot da taskuri suplimentare, vor fi puse conditii care cresc dificultatea activitatii)</p> <p>Gasiti mai jos seria de activitati pe care o putem oferi ! Putem livra team buildingurile intr-o locatie aleasa de dumneavoastra . Totodata va putem sprijini in alegerea unei locatii cat mai aproape de ceea ce va doriti.</p>	<ul style="list-style-type: none">+ cultivarea sentimentului de competitivitate si fair-play+ comunicarea eficienta in echipa+ roluri in echipa+ oferirea si primirea feedbackului+ identitatea echipei+ coordonarea si cooperarea in cadrul echipei+ cresterea increderii in ceilalti+ dezvoltarea spiritului de echipa+ socializare+ buna dispozitie+ atmosfera placuta si provocatoare in acelasi timp+ normele si valorile echipei conectate la valorile companiei+ sinergia echipelor

Organizare Team building / exercitii indoor-outdoor

Consideram exercitiile ca fiind cele mai potrivite pentru atingerea obiectivelor team buildingului, mai ales ca sunt obiective legate de construirea echipei, cunoasterea personala, imbunatatirea relatiei dintre departamente, cresterea increderii in ceilalti, etc.

Totodata, in cazul in care doriti un team building memorabil si bugetul va permite, putem asigura o serie de activitati ce presupun adrenalina si aventura. Alegerea va apartine. Suntem expertii dumneavoastra in team building.



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

TEAM BUILDING TEMATIC

Extreme Training poate organiza la cererea dumneavoastra un team building tematic. Mai jos gasiti o scurta descriere, urmand ca scenariul final sa fie adaptat la profilul companiei, la numarul de participanti, la bugetul pe care doriti sa-l alocati si la locația unde va avea loc team buildingul. Practc, fiecare scenariu se personalizeaza.

Negociatorul

In orice companie este mai mult decat binevenita dezvoltarea abilitatilor de negociere ale angajatilor. Exerciitiile din cadrul acestui team building au ca obiectiv principal dezvoltarea abilitatilor de negociere, intr-un cadru destins, non formal si relaxat in acelasi timp.

Setul de obiective principale ale team buildingului Negociatorul:

- cultivarea sentimentului de competitivitate si fair play;
- dezvoltarea abilitatilor de negociere;
- coeziunea echipei si comunicarea;
- insusirea unor tehnici de negociere-cheie;
- dezvoltarea comunicarii in cadrul echipei.



Actorie la superlativ

Multi oameni isi doresc sa afle ce se intampla in culisele pregatirii unei piese de teatru. Avem trainerii profesioniști care pun participantii la „treaba”. Ei vor „turna” o piesa de teatru, avand langa ei profesinisti care sa-i indrume. Vor fi impartiti in echipe, astfel ca vor fi actori, regizori, scenaristi, sunetisti, responsabili cu decorul etc. Pentru ca rezultatul sa fie deosebit ei trebuie sa lucreze in echipe, fiecare dintre ei avand un rol precis. Este un team building nonconformist care va scoate participantii din rutina de zi cu zi si cu siguranta va fi unul memorabil. In functie de bugetul pe care doriti sa-l alocati putem pune la dispozitie costume pentru actori, un cameraman profesionist, si un specialist in montaj.



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Setul de obiective principale ale team buildingului
Actorie la superlativ:

- antrenarea creativitatii;
- comunicarea activa in echipa;
- reguli de comunicare in echipa;
- primirea si oferirea de feedback.

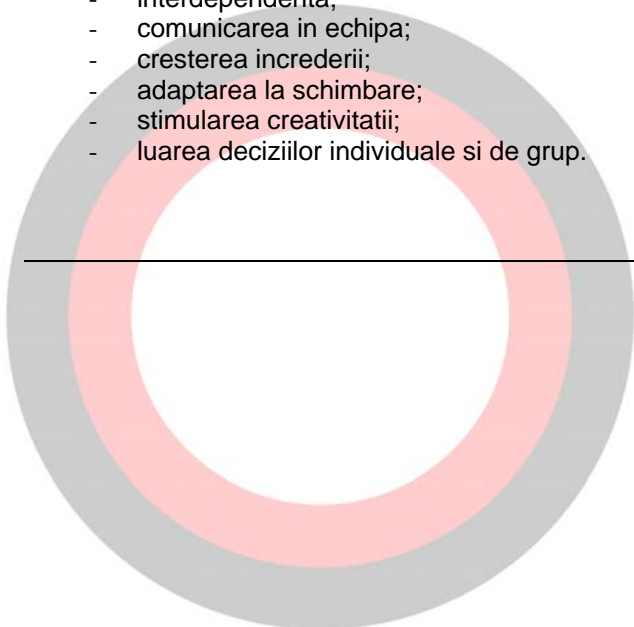
BATTLE SPACE

Teama acestui team building este arta razboiului. Participantii vor fi impartiti in echipe si se vor lupta pentru suprematia universului. Ei vor avea un set de resurse limitate si acces la tactici de razboi. Ei vor trebui sa construiasca strategii, sa negocieze si sa gestioneze conflicte. In acelasi timp vor trece printr-un poces de autoevaluare si evaluare a adversarilor. Acest team building este similar unui joc de afaceri, unde pentru a castiga trebuie sa te bazezi inainte de toate pe echipa ta.



Setul de obiective principale ale team buildingului
Battle Space:

- comunicarea in situatii de criza;
- gestionarea situatiilor conflictuale;
- gestionarea resurselor;
- munca in echipa;
- interdependenta;
- comunicarea in echipa;
- cresterea increderii;
- adaptarea la schimbare;
- stimularea creativitatii;
- luarea deciziilor individuale si de grup.



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Fashion house

Este un team building de stimulare a creativitatii. Participantii vor fi creatorii unei colectii unice. Vor primi materiale, foarfeci, ate, hartii si cartoane. Ei vor proiecta diferite modele inedite, le vor fabrica, iar in final se va organiza o prezentare de moda. Dimensiunea fun va fi prezenta pe tot parcursul acestui teambuilding. Totodata, acest team building va fi o ocazie pentru explorarea dinamicii echipei, inovarii si un prilej de imbuntatire a comunicarii. Vor fi formate echipe care vor trebui sa faca fata provocarilor pentru a se mentine competitive. Se va forma un juriu si vor fi cumparatori care vor alege cele mai frumoase produse.



Setul de obiective principale ale team buildingului Fashion House

- stimularea creativitatii si inovarii;
- spargerea barierelor de comunicare;
- utilizarea eficienta a resurselor;
- time management;
- delegarea sarcinilor in echipa;
- comunicarea eficienta in echipa.

Misiune imposibila

Un team building plin de provocari. Participantii vor primi o serie de sarcini aparent imposibile. Sarcinile vor fi diferite, de la cele care presupun efort fizic, pana la cele care presupun eforturi de creativitate sau inteligenta. Fiecare echipa va trebui sa-si construiasca o strategie proprie pentru indeplinirea taskurilor. Team buildingul se va desfasura sub forma unui concurs. In cadrul scenariului in fiecare echipa se vor distribui roluri, incepand de la biroul central de comanda pana la agentii speciali din teren.

Setul de obiective principale ale team buildingului Misiune imposibila:

- munca in echipa;
- roluri in echipa;
- time management;
- folosirea eficienta a resurselor;
- creativitate si inovatie;
- comunicarea eficienta dintre departamente;



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Supravietuitorii

Acesta este teambuildingul care uneste echipele la maxim. In functie de locatie aleasa pentru team building participantii vor avea numai un set de resurse cu ajutorul carora trebuie sa-si procure hrana si apa. Fiecare obiect primit de echipa va avea rolul lui in acest exercitiu de supravietuire. Acest team building este o provocare psihologica. Ei vor trebui sa-si construiasca un loc unde sa doarma, sa-si pregatesca hrana si sa indeplineasca o serie de taskuri.

- comunicarea in echipa;
- rezistenta la stres;
- evaluarea corecta a resurselor;
- cresterea coeziunii echipelor;
- creativitate si inovatie;
- spargerea barierelor;
- sinergia membrilor echipei;
- depasirea obstacolelor;
-



Creative Building

Acest team building poate imbraca diferite forme. Ei vor trebui sa construiasca o barca dintr-un set de materiale pe care le au la dispozitie. In cazul in care locatiea permite se poate construi o ambarcatina care trebuie sa pluteasca pe apa impreuna cu participantii. Obiectivul principal este ca barca sa pluteasca, indiferent de design. Alternativ se poate construi un oras, o cladire sau o masina. Creativitatea nu are limite, iar participantii vor gusta din plin amuzamentul acestui tip de team building.

- comunicarea in echipa;
- utilizarea eficienta a resurselor;
- creativitate;
- time management;
- roluri in echipa.



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Liga campionilor

Acesta este un team building dominat în principal de competiții sportive: fotbal, volei, ciclism, atv - uri, stafeta, paintball etc. Minte sănătoasă în corp sănătos, astfel ca puțină mișcare va fi mai mult decât binevenită. Este un team building încărcat de amuzament și adrenalină.

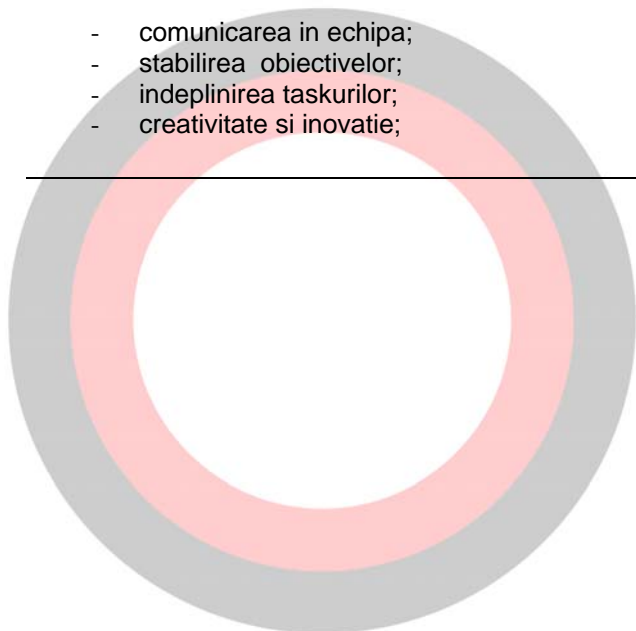
- competitivitate și fair play;
- comunicare în echipă;
- amuzament;
- time management;
- depășirea obstacolelor;
- roluri în echipă.



Scoala de pirati

Un team building de spargere a barierelor. Într-un timp limitat participanții au posibilitatea de a trăi experiența unui pirat la Marea Neagră. Piratii își vor elabora propriul cod de conduită, propriile reguli și propria costumatie. În plus, ei vor trebui să facă fața unei serii de probe la care vor fi supuși. Pe tot parcursul team buildingului vor fi în căutarea unei comori ascunse cu sute de ani în urmă. Prin asumarea identității acestui tip de personaj controversat vor ieși la iveală abilități și trăsături necunoscute până atunci.

- comunicarea în echipă;
- stabilirea obiectivelor;
- îndeplinirea taskurilor;
- creativitate și inovație;



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Leaderul de platina

Acest team building este potrivit in momentul in care participantii fac parte din echipa de management a companiei. Taskurile sunt gandite astfel incat sa fie dezvoltate competentele de leadership si management ale participantilor. Este un team building plin de provocari si de taskuri ingenioase ce actioneaza in urmatoarele directii: strategie, conducere si eficienta:

- comunicarea dintre membrii echipei;
- delegarea sarcinilor;
- dezvoltarea inteligentei emotionale;
- time management;
- conducerea eficienta;
- gestionarea eficienta a resurselor;
- creativitate si fair play.



ACTIVITATI OPTIONALE TEAM BUILDING

Activitati optionale

NOTA – Fiecare dintre activitatile de mai jos necesita conditii specifice, astfel ca, trebuie sa cunoastem exact locatia aleasa de dumneavoastra!

PAINTBALL

Un sport cunoscut de toti care incurajeaza:

- + elaborarea de strategii
- + comunicarea eficienta in echipa
- + cresterea increderii in ceilalti
- + dezvoltarea spiritului de echipa
- + o mai buna cunoastere a membrilor echipei
- + asumarea riscurilor
- + atmosfera placuta si provocatoare in acelasi timp
- + recunoasterea meritelor in cadrul echipei
- + adrenalina



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

+ consolidarea relatiilor dintre participanti

RIVER RAFTING

Coborare pe rau in barci speciale cu capacitatea de 6 persoane, pe trasee cu o lungime de 13 km (1 - 1 ½ h). Pe parcursul traseului se intalnesc cascade, saritori, meandre, ape repezi etc.

Echipament: costum complet neopren, incaltari neopren, vesta de salvare, casca, padele.

Obiective:

1. aventura
2. recunoasterea meritelor in cadrul echipei
3. spirit de echipa
4. consolidarea relatiilor dintre participanti

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita rau cu ape repezi)



RIVERBOARDING

Coborare pe raul Jiu, in sectiuni de rau optime din punct de vedere al debitului si spectaculozitatii.

Echipament: costum complet neopren, botos neopren, vesta de salvare, casca, gluga neopren, board.

Obiective:

1. aventura
2. spirit de echipa

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita rau cu debit potrivit)



SPEOLOGIE

Explorarea unor galerii cunoscute si amenajate in peștera Polovragi, bogata in formatiuni calcaroase bine conservate.

Obiective:

1. aventura
2. curiozitati

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita peștera care poate fi explorata)



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

ECHITATIE

Ce poate fi mai frumos, decat o lectie de echitatie. Sunt cai mai balnzi sau mai aprigi, pentru toate gusturile. Evident, totul se desfasoara sub indrumarea instructorului.

Obiective:

1. aventura
2. inedit

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita herghelie in apropierea locatiei)



CANYONING

Parcursirea unui traseu accidentat (cascade, saritori etc.) cu durata aproximativa de 1 ½ - 2 h in canioane inguste si adanci. Exemplu locatie: Cheile Dambovitei- jud Arges

Echipament :costum complet neopren, boots neopren, vesta de salvare, casca, gluga neopren.

Obiective:

1. aventura
2. curiositati

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita teren accidenta)



TRASEU DE FRANGHII

Traseele de franghii sunt un mijloc ideal de a testa indemanarea si abilitatile personale. Echilibrul si curajul va vor propulsa pe traseu si catre un timp de parcursire scurt. Cuprinde catarari, pasaje suspendate, alunecare pe corzi, etc.

Echipament: casca protectie, ham, coarda asigurare.

Obiective:

1. aventura
2. cresterea increderii
3. consolidarea relatiilor dintre participanti

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita spatiu unde pot fi amplasate franghiile)



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

TIROLIANA

Tiroliana reprezinta traversarea prin alunecare pe coarda de alpinism, intre doua puncte de inaltime diferita. Nu trebuie sa aveti cunostinte sau antrenament special, activitatea desfasurandu-se intr-un cadru cat se poate de sigur.

Obiective:

1. aventura
2. curaj

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita spatiu unde poate fi amplasata franghia de coborare)



TIR CU ARCUL

Activitate atractiva, in care veti avea ocazia sa va masurati indemanarea cu ajutorul uneia dintre cele mai vechi arme inventate de om. Se poate organiza de asemenea, sub forma de concurs, fiecare participant beneficiind de acelasi numar de sageti, si bineinteles, de aceleasi tinte ca si 'adversarii'.

Obiective:

1. aventura
2. competitie
3. orientarea catre obiective

posibilitate organizare: exclusiv outdoor



ZORBING

Rolling Ball consta in rostogolirea unei persoane, doua sau chiar trei, aflate intr-o sfera transparenta de mari dimensiuni (de la 2,6 pana la 3,8 m diametrul exterior) pe un teren in panta (si nu numai). Un sport extrem pentru senzatii de rotire si de lipsa de gravitatie pe care le ofera.

Obiective:

1. aventura

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita spatiu verde, in coborare usoara, fara mari denivelari)



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

KAYAK

Activitatea se va desfasura in Clisura Dunarii, intre localitatile Svinita si Orsova. Se vor folosi kayak-uri de 2 persoane.

Echipament folosit: costume si incaltaminte de neopren, veste de salvare.

Objective:

1. aventura
2. competitie
3. realxing

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita rau cu debit mare si linistit)



ZBOR AGREMENT

De sus lumea se vede mai bine

Zborurile de agrement se efectueaza in orice locatie din tara unde exista un aerodrom. Avioanele sunt ultrasoare, iar zborurile se vor considera zboruri de initiere.

Objective:

1. aventura
2. agrement

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita aerodrom in apropiere)



SCUFUNDARI

Sunteti pasionati de innot si de mare ? Va place sa va scufundati si sa inotati sub apa? Atunci scufundarile sunt pentru dumneavoastra.

Scufundarile iti ofera sansa descoperirii unui intreg univers nou, al lacurilor, al florei si faunei marine.

Objective:

1. aventura
2. agrement
3. explorare
4. consolidarea relatiilor dintre participanti

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (necesita apa adanca (mare sau lac))



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

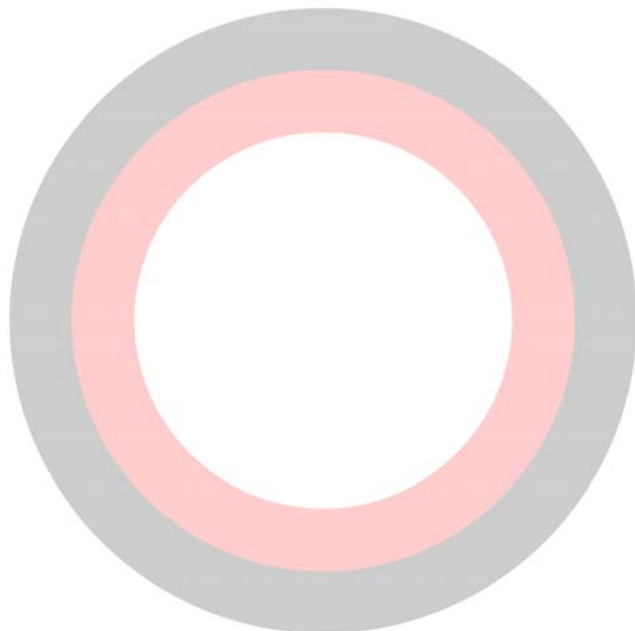
ATV-uri

Plimbarile cu ATV-ul reprezinta una dintre cele mai placute modalitati de a cunoaste o zona. Orice munte care are un platou este o destinatie pentru ATV. Se pot organiza si concursuri de indemanare.

Obiective:

1. aventura
2. agrement
3. explorare
4. competitie

posibilitate organizare: exclusiv outdoor (aproape in orice locatie)



- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

Program CADRU TEAM BUILDING

Exemplu draft de program pentru trei zile

Nota: (Exercitiile si jocurile vor fi alese in conformitate cu obiectivele team building-ului)

ORE	Vineri		Sambata		Duminica	
	proponere	Alternativ	Propunere	Alternativ	Propunere	Alternativ
8.00 - 9.00	Mic Dejun		Mic Dejun		Mic Dejun	
9.00 - 10.00	Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri	Drumetie / combinat cu treasure Hunt
10.00 - 11.00	Exercitii / Jocuri	Tir cu Arcul	Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri	
11.00 - 11.30	Exercitii / jocuri		Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri	
11.30 - 12.00	Exercitii / Jocuri	ATV - uri	Exercitii / Jocuri	Tiroliana	Exercitii / Jocuri	
12.00 - 13.00	Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri	
13.00 - 14.30	Dejun		Dejun		Dejun	
14.30 - 15.00	Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri	
15.00 - 16.00	Exercitii / Jocuri	Paintball	Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri	
16.00 - 17.30	Exercitii / Jocuri		Exercitii / Jocuri	Rapel	Exercitii / Jocuri	
17.30 - 18.00	Exercitii / Jocuri	Debriefing & Feedback	Exercitii / Jocuri	Debriefing & Feedback	Exercitii / Jocuri	Debriefing & Feedback
18.00 - 18.30	Free Time		Free Time		Free Time	
18.30 - 20.00	Cina		Cina		Cina Festiva / petrecere	
20.00 - 21.00	Free time					
21.00 - 23.30	Foc de tabara / petrecere / barbeque					

Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building



www.traininguri.ro
www.expert-teambuilding.ro
www.negociatorul.ro
<http://blog.traininguri.ro>

Valoare investitie V. Oferta de pret, cursuri deschise, cursuri personalizate si team building

Oferta de pret **pentru programele deschise** este afisata pe web siteul www.traininguri.ro

Pentru cursurile personalizate putem sa va oferim o cotaie de pret estimativa dupa ce ne furnizati urmatoarele informatii minime:

1. numarul de angajati pe care doriti sa-l instruiti
2. durata estimativa a programului
3. locul si orasul livrarii trainingului
4. domeniul de activitate al companiei
5. eventuale obiective ale instruirii la care v-ati gandit
6. orice alte informatii pe care le considerati relevante pentru a va intocmi o oferta cat mai aproape de nevoile si dorintele dumneavoastra

Pentru a va putea face o **oferta de pret pentru team building** avem nevoie de cateva date minime si anume:

1. numarul de persoane;
2. perioada si durata aproximativa in care doriti sa aiba loc team buildingul;
3. daca aveti deja o locatie, sau doriti sa va sprijinim in alegerea acesteia; in cazul in care doriti, va rugam sa precizati nivelul de confort dorit si o zona preferata;
4. media de varsta a participantilor;
5. profilul companiei;
6. obiectivele team building-ului
7. orice alte informatii pe care le considerati relevante pentru a va intocmi o oferta cat mai aproape de nevoile si dorintele dumneavoastra;
8. activitati (orientative) pe care le doriti;

Extreme Training, *The way to excellence!*
- Excelenta, Integritate si Respect -

B-dul M. Kogalniceanu, nr. 36-46, Sector 5, Bucuresti, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,
Cont: RO06 RNCB 0071 0115 4426 0002, BCR , Plevnei, Contact: e-mail: secretariat@traininguri.ro,
web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33, Tel/ Fax0314 25 25 34

48

Extreme Training – o alegere înțeleaptă!

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building

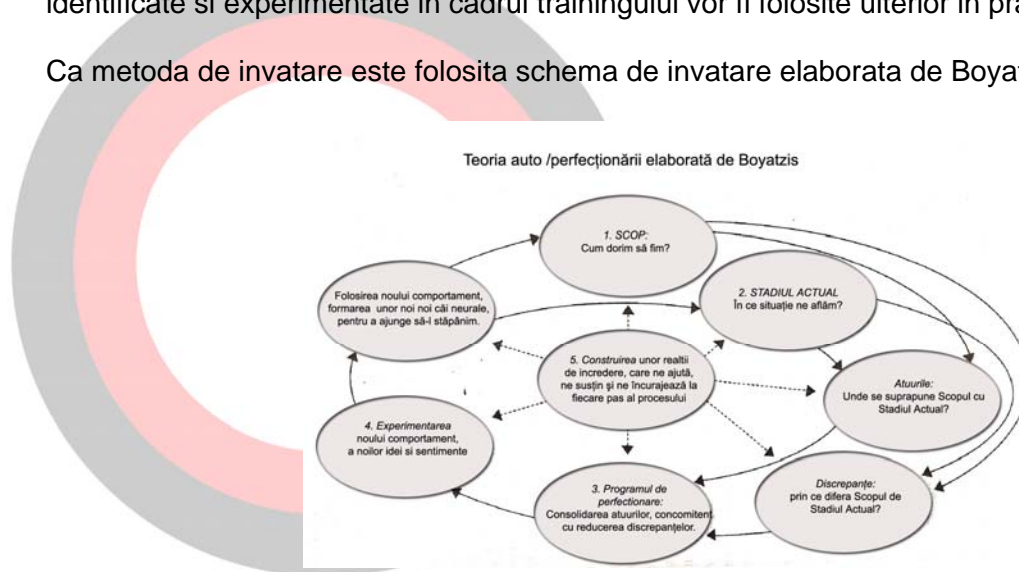
Valorile Extreme Training

- **+ Excelenta** - dorim sa va ducem mai departe, astfel incat sa puteti masura in cifre rezultatul a ceea ce v-am oferit. In anul 2007 in locul acestei valori figura performanta. Am observat ca putem oferi mai mult, Excelenta devenind Valoare esentiala in toate demersurile noastre, incepand cu 1 Ianuarie 2008.
- **+ Integritate**- ne-am propus sa va convingem prin serviciile noastre ca DECIZIA de a alege Extreme Training sa se dovedeasca a fi una corecta! Spunem ca putem face numai ce consideram ca este posibil, iar cand spunem ca facem acel ceva, il facem excelent.
- **+ Respect** - Respectam nevoile clientilor si le satisfacem. Suntem deschisi, performanti si flexibili. Pentru noi clientii sunt provocarea si responsabilitatea noastra in acelasi timp. Luptam impreuna cu ei pentru a fi competitivi, pentru a fi cei mai buni, pentru a oferi cele mai bune servicii. Suntem pregatiti pentru a va oferi solutiile de care aveti nevoie!

Despre metodele folosite

In cadrul trainingului, **participantul trece prin cele trei faze, si anume: recunoasterea** (identificarea si (re)cunoasterea instrumentelor cu care se opereaza in domeniul abordat) **experimentarea** (corelarea cu experienta proprie a participantilor si punerea in practica a instrumentelor identificate) si **aplicarea** (se discuta despre modalitatile in care instrumentele identificate si experimentate in cadrul trainingului vor fi folosite ulterior in practica).

Ca metoda de invatare este folosita schema de invatare elaborata de Boyatzis



Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise
- Cursuri personalizate
- Team building



www.traininguri.ro
www.expert-teambuilding.ro
www.negociatorul.ro
<http://blog.traininguri.ro>

Ca si modalitate de lucru, instrumente de lucru, tehnicile folosite sunt: exercitii individuale si de grup, chestionare, simulari, jocuri de rol, prezentari, discutii de grup bazate pe prezentari video, workshop si lucru in echipa, planificari si implementari specifice temei in lucru.

Ponderea activitatilor in timp este de:

70% practica si exercitii;

30% insusirea notiunilor de baza, a conceptelor;

Inainte de va decide sa alegeti Extreme Training puteti accesa si siteul www.traininguri.ro unde puteti:

- vizualiza lista clientilor nostri;
- descarca gratuit documente utile;
- sa primiti pe blog consultanta online gratuita;
- sa aflati ce spun clientii nostri;
- sa va abonati la newsletter- ul nostru bilunar;

Alegeti Extreme Training!

Va asiguram pe aceasta cale de toata implicarea noastra in derularea unui proiect in cadrul companiei dumneavoastra. Trainerii nostri, dincolo de considerentul financiar, au vocatie pentru a practica aceasta meserie, facand cu pasiune fiecare training. **Dorim sa perfectionam, sa dezvoltam, sa motivam si sa inspiram angajatii dumneavoastra**

Cu deosebita consideratie
General Manager
Marian Rujoiu

Ne puteti contacta si direct la telefon 0726 00 55 33 sau la adresa de e-mail secretariat@traininguri.ro ,

Extreme Training, *The way to excellence!*
- Excelenta, Integritate si Respect -

B-dul M. Kogalniceanu, nr. 36-46, Sector 5, Bucuresti, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,
Cont: RO06 RNCB 0071 0115 4426 0002, BCR , Plevnei, Contact: e-mail: secretariat@traininguri.ro,
web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33, Tel/ Fax0314 25 25 34

50

Extreme Training – o alegere înțeleaptă!