

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## OFERTA 2010

### ○ Cursuri Deschise

- Agenda de cursuri deschise fixate în București, Cluj, Timișoara și Constanța

### ○ Cursuri Personalizate

- Lista cursurilor ce pot fi sustinute la cererea companiilor

### ○ Teambuilding

- Programe de team building pentru angajați



**Extreme Training**  
*the way to excellence*  
**www.traininguri.ro**

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.expert-teambuilding.ro](http://www.expert-teambuilding.ro)  
[www.negociatorul.ro](http://www.negociatorul.ro)  
<http://blog.traininguri.ro>  
<http://www.marian-rujoiu.ro>

## Oferta Instruire CURSURI 2010

**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 sugestiiilor 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](http://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](mailto:manager@traininguri.ro)

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

2

Calea Plevnei, nr. 61, Sector 1, Bucuresti, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,  
Cont: RO06 RNCB 0071 0115 4426 0002, BCR, Plevnei, Contact: e-mail: [secretariat@traininguri.ro](mailto:secretariat@traininguri.ro), web:  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33/ Tel 0314 25 25 34/ Fax : 0372 874 354

**Extreme Training – o alegere inteleapta!**

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



## CUPRINS OFERTA CURSURI DESCHISE 2010

### BUCURESTI

Expert achizitii publice (5, 6,7, 8 August)  
Manager de proiect (4, 5, 11,12 Septembrie)  
Leadership autentic (2, 3, Octombrie)

Pogramul Negociatorul (14-31 Octombrie)

- Tehnici negociere (14-15 Octombrie)
- Tehnici vanzari (16 Octombrie)
- Limbaj nonverbal si paraverbal (17 Octombrie)
- Strategie si persuasiune (28-29 Octombrie)
- Public speaking ( 30-31 Octombrie)

Creative mind (23, 24 oct)  
Motivare Nonfinanciara (12,13,14 Noiembrie)  
Formator (26-28 nov si 4-5 Decembrie)

### CLUJ

Strategie si persuasiune (19,20,21 Noiembrie)

### TIMISOARA

Strategie si Persuasiune (24,25,26 Septembrie)

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## PROGRAMUL NEGOCIATORUL

### Editia a IV a

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., astfel ca acum se afla la editia a IVA.

Acest modul face parte din Programul NEGOCIATORUL, primul program complex din Romania ce iti dezvolta abilitati multiple pentru a negocia mai bine. Exista oportunitatea customizarii, fiecare cursant putandu-si alege modulele care i se potrivesc in functie de tematica abordata. Am realizat o prezentare tematica pentru fiecare modul, care sa va poata facilita orientarea catre modulul ce vi s-ar putea potrivi (sau catre modulul adecvat cerintelor dumneavoastra).



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).

Inainte de a te decide ce module ti se potrivesc, viziteaza descrierea aferenta fiecarui modul, iar ori de cate ori ai o nelamurire, suna-ne la 0314 25 25 34/ 0733 18 18 19 sau scrie-ne la [cristina.ratiu@traininguri.ro](mailto:cristina.ratiu@traininguri.ro) (persoana de contact Cristina Ratiu – coordonator organizare curs)

Programul Negociatorul include urmatoarele module:

- Modul I – **Tehnici de Negociere** (2 zile – 14 – 15 octombrie)
- Modul II – **Tehnici Vanzari** (1 zi – 16 octombrie)
- Modul III - **Limbajul Non-Verbal si Paraverbal** ( 1 zi – 17 octombrie)
- Modul IV – **Strategie si Persuasiune** (2 zile – 28 – 29 octombrie)
- Modul V – **Tehnici actoricesti – Tehnica Vorbirii si Tehnica Prezentarii** (2 zile – 30 – 31 octombrie)

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



**“In viata nu primești ceea ce meriti, ci ceea ce negociezi!”**

**Date desfasurare** 14-15 Octombrie 2010 ( Modul I)

**Locatie** Bucuresti  
**desfasurare**

### Descriere generala

Invata trucurile negocierii. Uneori negocierea este asemenea unui joc de sah: chiar daca ambii parteneri stiu sa mute piesele, va exista un singur castigator. Stii sa muti piesele pe tabla negocierii? Consideri ca putin antrenament te-ar ajuta? Atunci ai ales trainingul potrivit. Vei afla cum sa folosesti tehnicile de negociere in avantajul tau, chiar daca strategia pe care ti-o propun este una de castig pentru ambele parti. Play- rolul va fi principalul instrument de lucru in acest modul. Totodata, vei invata sa anticipezi mutarile partenerului de negociere si, nu in ultimul rand, vei deprinde tehnica contraatacului atunci cand ai un partener care te incolteste!

### Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs

- Vor sti sa aplice eficient tehnicile de negociere;
- Vor sti sa aprecieze mai bine situatia in care se afla intr-o negociere;
- Capacitate de comunicare crescuta;
- Capacitatea de a intelege tendintele partenerului de negociere;
- Abilitatea de a descifra rapid mesajele transmise de partenerul de negociere;
- Lucrul cu legile negocierii;
- Vor deprinde abilitatea de a gasi formula potrivita pentru ambele parti;
- Vor sti sa-si puna intr-o lumina stralucitoare ceea ce au de oferit.



### Cui se adreseaza cursul?

- Trainingul poate fi accesat de oricine este interesat sa se perfectioneze in arta negocierii
- Trainingul de negociere, avand aplicatii directe in activitatea de vanzari, este potrivit

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

agentilor de vanzari acolo unde este loc de negociere permanent

- Trainingul se adreseaza companiilor care vor sa-si mareasca profitul prin activitatea de negociere
- Celor care vor rezultate mai bune in vanzari sau negociere, indiferent de domeniul de activitate in care activeaza compania
- Personalului middle si top management care este in postura de a negocia permanent contracte, clauze, vanzari sau cumparari de companii sau parteneriate cu alte companii
- E loc de mai bine si in activitatea personala, avand in vedere ca oamenii se afla intr-o negociere permanenta
- Odata ajuns pe aceasta pagina, cel mai probabil acest training ti se adreseaza TIE, celui care citesti aceste randuri. (PS: daca plateste seful, testeaza-ti abilitatile si convinge-l ca acest training este o investitie meritata) Daca seful iti va spune ca nu merita sau ca nu are bani suficiente, ii poti raspunde: "Vedeti, sefu", n-am reusit sa va conving.... am nevoie de acest training!" 😊

Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



**Modul II (16 Octombrie 2010)**

**curs deschis**  
**Tehnici**  
**Vânzări**

**Date desfasurare** 16 Octombrie (Modul II)

**Locatie** Bucuresti

**desfasurare**

**Descriere generala**

**Considerati ca puteti vinde mai mult?**

O sa fiti placut surprins sa aflat ca un training va poate fi de folos!

Ignora acest mesaj daca nu ne dati dreptate si cititi cu atentie mai departe daca sunteti interesat!

Trainingul de vanzari este astfel gandit incat sa vina in intampinarea unor nevoi concrete din mediul vanzarilor. A sti sa raspunzi la o obiectie reprezinta un punct-cheie in activitatea

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

oricarui agent de vanzari. Cu o obiectie incepe vanzarea, astfel ca, dupa ce ai trecut de ea, acest training te va invata cum trebuie sa-ti prezinti produsul astfel incat sa-l faci pe client sa si-l doreasca. In plus, o serie de tehnici in vanzari te vor ajuta sa finalizezi vanzarea cand nimeni nu s-ar fi gandit, nici macar tu.

### Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs

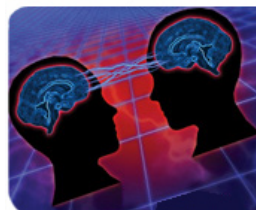
- Vor sti sa aplice tehnici de contracarare a obiectiilor
- Vor invata sa aplice tehnici eficiente de vanzare
- Vor sti sa influenteze decizia de cumparare
- Vor invata o abordare profesionista a vanzarilor
- Vor sti sa-si prezinte produsele sau serviciile intr-un mod convingator
- Vor dobandi tehnici de finalizare a vanzarilor
- Vor sti sa sondeze eficient nevoile clientului



### Cui se adreseaza cursul?

- Personalului angajat in vanzari, indiferent de ceea ce vinde: birotica, legume, fructe, case, masini, asigurari, mezeluri, materiale de constructii, bauturi alcoolice si nonalcoolice, servicii, etc
  - Personalului din middle si top management care doreste perfectionarea in domeniul vanzarilor
  - Trainingul va fi util atat celor din domeniul productiei, cat si celor din sfera serviciilor
- Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



Modul III - ( 17 Octombrie 2010)

**curs deschis**  
**Limbaj Non Verbal  
și Paraverbal**

**Date desfasurare** 17 Octombrie 2010 ( Modul III)

**Locatie** Bucuresti

**desfasurare**

**Descriere generala**

Acest curs te va ajuta sa iti imbunatatesti comunicarea pe cele 3 mari canale de comunicare (nonverbal, paraverbal si verbal). Vei dobandi abilitatea de a fi flexibil si de a te adapta oricarui partener de conversatie pentru a te face cat mai placut.

Vei descoperi cum poti conduce orice discutie in doar cateva minute si, totodata, vei invata sa iti dai seama ce si cum gandeste cel din fata ta. Vei invata adevarul despre limbajul trupului, adevar care te va pune intr-un avantaj net in orice negociere.

**Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs**

- Se vor pune mult mai bine in valoare
- Vor fi capabili sa foloseasca instrumentele verbale si nonverbale
- Se vor face placuti in orice conversatie
- Vor invata sa se apere impotriva manipularii
- Isi vor da seama ce gandesc cei din fata lor
- Vor putea fi flexibili in orice tip de comunicare
- Vor sti sa transmita acele senzatii pe care si le doresc celor din fata lor



**Cui se adreseaza cursul?**

- Persoanelor interesate sa capete instrumentele necesare pentru a incepe o negociere cu dreptul
- Tuturor celor care au vazut si simtit cat de important este sa fii la conducerea unei discutii
- Acelor oameni care doresc sa isi dea seama ce fel de persoana se afla in fata lor si ce fel de ganduri are
- Persoanelor care activeaza in domeniul vanzarilor si care au nevoie sa empatizeze intr-un interval de timp foarte scurt cu clientul

Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



**Date desfasurare** 28-29 Octombrie 2010 ( Modul IV)

**Locatie desfasurare** Bucuresti

### Descriere generala

Acest training iti va da posibilitatea sa dobandesti abilitati de transmitere a mesajelor subliminale (adica a acelor mesaje care se duc direct in inconstiutul persoanei).

Vei descoperi secretele ce se ascund in spatele sloganurilor publicitare si ce teorie stiintifica sta la baza conceperii lor. Vei invata totodata, cum sa faci fata intr-o negociere a oricaror obiectii si cum sa poti schimba orice convingeri si credinte ale partenerului de conversatie, oferind noi perspective de alegere.

Vei avea de asemenea la dispozitie un set structurat de intrebari, pentru a culege informatii pretioase de la partenerii tai de dialog.

### Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs

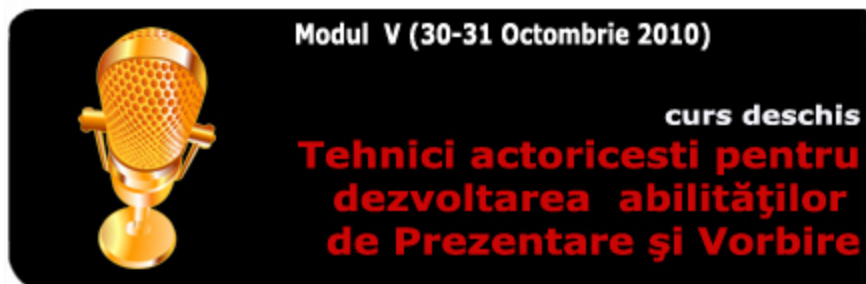
- Vor putea transmite eficient mesaje verbale.
- Vei putea demonta orice obiectie.
- Vei sparge toate argumentele si parerile partenerilor de conversatie.
- Vei invata sa concepi mesaje pentru campanii de marketing si publicitate.
- Iti vei putea imbunatati abilitatile de persuasiune.
- Vei putea fi mult mai convingator in orice situatie.

### Cui se adreseaza cursul?

- Persoanelor care folosesc instrumentul negocierii in domeniul de activitate si doresc sa isi imbunatateasca abilitatile de persuasiune.
- Celor care vor sa schimbe instantaneu parerile proprii sau ale partenerilor de negociere.
- Agentilor de vanzari care vor sa descopere cum pot contracara obiectiile clientilor.
- Persoanelor care lucreaza in marketing si publicitate.

Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



**Date desfasurare** 30-31 Octombrie 2010 ( ModulV)

**Locatie desfasurare** Bucuresti

**Descriere generala**

Acest curs, fara a fi unul de actorie, te invata sa folosesti tehnicile antrenament ale actorilor, pentru a putea deveni un vorbitor elocvent, convingator, calm, cu putere de persuasiune si manipulare a publicului, stapan pe obiectivele tale si pe legaturile emotionale cu audienta, pe care s-o poti controla. Este un curs practic, in care, prin exercitii specifice, te vei putea antrena astfel incat sa vorbești clar si corect, sa ai o voce puternica si un timbru placut, un tonus fizic si vocal care sa inspire siguranta si incredere.



de

**Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs**

- Vei dobandi capacitatea de a-ti cunoaste resursele reale ca vorbitor
- Vei cunoaste procedee profesionale de pregatire pentru aparitia in public
- Vei acumula un bagaj de informatii, exercitii si tehnici de pregatire, pentru a te perfectiona in continuare, prin practica personala
- Vei putea afla cum sa vorbești fara sa obosești
- Iti vei putea imbunatati dictia, astfel incat sa ai o pronuntie clara, fara a fi teatral, si eleganta, fara a parea emfatic
- Vei invata un pachet de exercitii-minune, care te vor ajuta sa te pregatesti rapid pentru a lua cuvantul in fata unei audiente sau a unui board, astfel incat vocea sa nu-ti fie afectata de emotie sau de surpriza unei astfel de interventii
- Vei afla cum sa accentuezi corect cuvintele in fraza, astfel incat sa sporesti puterea de persuasiune a ideilor pe care vrei sa le transmiți

**Cui se adreseaza cursul?**

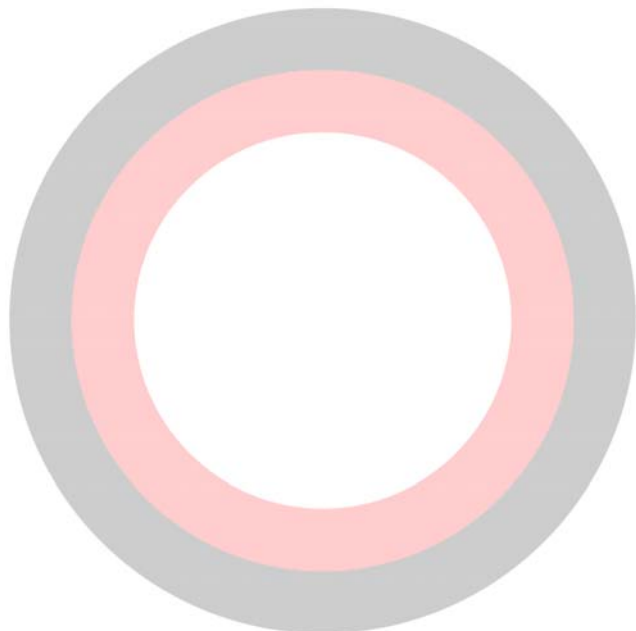
- Tuturor celor carora le e groaza cand sunt anuntati ca trebuie sa faca o prezentare

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

- Celor carora nu le este teama, dar, la o adica, ar schimba bucurosi locul de pe podium cu cel de pe scaun
- Celor care se simt pe podium ca pestele-n apa (pentru ca si pestele, in apa fiind, mai cade-n plasa)
- Vorbitorilor buni pentru a afla de ce sunt buni si cum pot deveni vorbitori performanti
- Vorbitorilor performanti, deoarece ei stiu cel mai bine ca, la acest nivel, trebuie sa inveti in continuu

Structura cusului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## Cursuri Bucuresti - continuare



**Date desfasurare** 5,6,7,8 August 2010,

**Locatie** Bucuresti

**desfasurare**

**Obiectivul cursului**

Pregatirea participantilor pentru ocupatia de Expert Achizitii Publice (cod COR 241940).

**Obtinerea certificarii va da dreptul absolventilor de a practica meseria de Expert Achizitii Publice**

Incepand cu anul 2010, 40% din achizitiile publice, inclusiv cumpararile directe se vor face obligatoriu prin **SEAP** in conformitate cu legislatia in vigoare

### Rezultate obinute in urma participarii la acest curs

- Intelegerea rolului achizitiilor publice in cadrul institutiei;
- Invatatarea planificarii eficiente si alocarea mai buna resurselor;
- Cunoasterea cerintelor impuse de **sistemul electronic SEAP**;
- Asimilarea legislatiei in domeniu si a legislatiei conexe;
- Conceperea distribuirii rolurilor in echipe pentru elaborarea documentatiei de atribuire si elaborarea / evaluarea ofertelor;
- **Insusirea procedurilor de atribuire, criteriilor de evaluare, de calificare si selectie a ofertelor**;
- Familizarea cu documentele specifice documentatiei de atribuire si modul de elaborare a acestora ;
- Intocmirea dosarului de achizitii publice - elementele dosarului;
- Deprinderea metodelor si tehnicilor utilizate in administrarea contractului;
- Anticiparea, evaluarea si controlul riscurilor asociate achizitiilor;
- **Cunoasterea modulului de solutionare a contestatiilor.**
- Este deosebit de important pentru institutiile care doresc sa acceseze Fonduri Europene

**Date desfasurare** 5,6,7,8 August 2010, intre orele 09.00-17.00

**Locatie** Bucuresti  
**desfasurare**

Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



**Curs ACREDITAT**  
*Modul I - 4-5 Septembrie*  
**Conceperea cererilor de finantare**  
*Modul II - 11-12 Septembrie*  
**Implementarea proiectelor**  
**Manager de proiect**

**Date desfasurare** 4- 5 septembrie si 11-12 Septembrie 2010

**Localitate desfasurare** Bucuresti

### **Obiectivul cursului**

Obiectivul cursului este de a pregati persoane pentru ocupatia de Manager proiect (cod COR 241919). Obtinerea certificarii va da dreptul absolventilor de a practica meseria de Manager Proiect.

### **Rezultate obinute in urma participarii la acest curs**

- Dezvoltarea abilitatilor de planificare, organizare, coordonare a elementelor componente ale unui proiect
- Dezvoltarea abilitatii de a identifica corect o problema, de a dezvolta o idee de proiect si de a o incadra intr-un Program Operational in vederea obtinerii unei finantari nerambursabile din Fonduri Structurale
- Cresterea performantelor in domeniul managementului de proiect prin capacitate sporita de a raspunde in timp optim provocarilor aparute pe parcursul implementarii proiectului
- Cresterea capacitatii de a intelege si de a raspunde cerintelor clientului / beneficiarilor proiectului
- Familiarizarea cu lucrul in echipa si lucrul sub presiunea timpului
- Dezvoltarea de abilitati necesare evaluarii si monitorizarii unui proiect
- Utilizarea/completarea corecta a a documentelor necesare accesarii fondurilor structurale
- Imbunatatirea abilitatilor de coordonare a diferitelor tipuri de resurse (umane, financiare, de timp) implicate de un proiect
- Imbunatatirea capacitatii de gestionare a relatiilor de parteneriat din cadrul proiectelor derulate, inclusiv a relatiei cu Finantatorul,
- Imbunatatirea capacitatii de monitorizare si evaluare a proiectelor si, implicit, cresterea nivelului calitativ al produsului final oferit clientului.

### **Cui se adreseaza cursul?**

Cursul se adreseaza tuturor celor care doresc sa acumuleze cunostinte si abilitati in domeniul managementului de proiect. In special, trainingul se va axa pe conceperea si implementarea proiectelor finantate atat din domeniul public cat si din cel privat. Cursul va trata modalitatile de redactare a unui proiect si mai ales tehnicile managerilor de a asigura un bun control asupra proiectelor.

Structura cursului si detaliile administrative sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



**curs deschis**  
**2-3 Octombrie 2010**  
București

## Leadership Autentic

**Date desfasurare** 2-3 Octombrie 2010

**Localitate desfasurare** Bucuresti

### Descriere generala

Reusita in viata personala si profesionala este strans legata de increderea pe care ne-o acordam atat noua, cat si celorlalti, atunci cand relationam. Succesul nostru depinde de asemenea, de sistemele de valori si convingeri si de pacea interioara.

Increderea in sine presupune cunoasterea propriilor resurse si capacitatea de a le accesa atunci cand este nevoie. Te vom invata sa aduci la lumina aceste resurse si sa-ti definesti scopurile, astfel incat sa le poti atinge. Vom aduce lumina in prezentul si in viitorul tau, folosind tehnici precise, care dau rezultate imediate (NLP – Programare Neuro-Lingvistica). Acest training are menirea sa te ajute sa devii regizorul propriului tau viitor. Aminteste-ti ca daca tu nu ai planurile tale, vor fi altii care te vor include in planurile lor. Din ce categorie vrei sa faci parte?



La sfarsitul acestui training, veti realiza ca oceanul de resurse pe care il detineti este suficient pentru a va asigura succesul atat in viata profesionala, cat si in viata personala.

### Rezultate obtinute in urma participarii la acest curs

- Vei putea sa iti formulezi scopurile astfel incat reusita sa nu mai depinda decat de tine;
- Vei putea scoate la lumina toate posibilitatile de realizare ale unui plan;
- Vei cunoaste noi instrumente de gandire, total diferite fata de ce stiai pana acum, care te vor ajuta sa gasesti cele mai bune solutii si sa concepi strategii de succes in cadru organizational;
- Vei sti ce sisteme de valori sunt comune intr-un anumit mediu si cum pot fi ele scoase la lumina;

Vei putea imbunatati prezentul printr-o calatorie in timp

### Cui se adreseaza cursul?

Persoanelor si companiilor din toate domeniile de activitate care doresc sa isi dezvolte increderea in sine si in ceilalti; personalului din top si middle; tuturor celor interesati de succes

Structura cursului si detaliile administrative sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



*“Mintea este totul: primești ceea ce gândești” – Buddha*

**Date desfasurare** 23-24 Octombrie 2010

**Localitate desfasurare** Bucuresti

### **Descriere generala**

Din ce in ce mai multi oameni se intreaba cum ar putea deveni mai creativi. Acest curs ofera raspunsul la aceasta intrebare. Dobandirea de cunostinte si abilitati creatoare extrem de utile atunci cand se doreste stabilirea unor obiective, cautarea unor solutii pentru rezolvarea diferitelor situatii sau stabilirea procedurilor de lucru sunt unele din punctele forte ale acestui training. In timp ce participantii vor efectua procese de gandire laterala si paralela, tehnicile specifice de accesare cat mai rapida a inventivitatii detinute vor fi asimilate intr-un mod cat mai natural.

### **Rezultate obinute in urma participarii la acest curs**

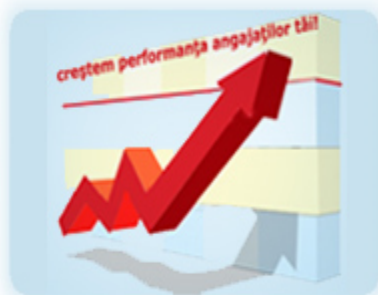
- Participantii isi vor imbunatati capacitatile creatoare si abilitatile inovatoare
- Cursantii vor dobandii capacitatea de accesare rapida a resurselor necesare rezolvarii diverselor provocari si situatii limita
- Participantii vor invata sa foloseasca anumite metode specifice de gandire in functie de obiectivul sau sarcina data pentru a putea maximiza raportul *beneficii rezultate/timp investit*
- Participantii isi vor imbunatati abilitatile de a observa si gasi oportunitatile din situatiile limita
- Cursantii vor fi mult mai increzatori in propriile capacitati de a rezolva situatii si provocari complexe



Structura cursului si detaliile administrative sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



**Date desfasurare** 12-14 Noiembrie 2010

**Localitate desfasurare** Bucuresti

### **Descriere generala**

Vrei sa afli metode de fidelizare a angajatilor?Vrei sa vezi cum functioneaza motivarea non-financiara?Vrei angajati mai performanti?Vrei sa auzi mai multe lucruri despre motivarea non-financiara a angajatilor tai?

Daca nu vrei aceste lucruri, atunci acest training nu este pentru tine, inasa daca vrei sa nu mai ai doar intrebari, ci si raspunsuri, ai nimerit unde trebuie!

**Marirea de salariu e simpla, dar nu se poate repeta la nesfarsit. Stim si noi, la fel ca tine, ca este nevoie de alte metode!**

### **Avantajele participarii la cest curs sunt urmatoarele:**

- Are o baza fundamentala (rezultatele studiului)
- Pleaca de la realitatea concreta din Romania
- Vom aborda motivarea non-financiara a angajatilor din Romania!
- Vei sti sa aplici instrumentele motivarii non-financiare
- Vei intelege si constientiza importanta Motivarii non-financiare

### **Cui se adreseaza cursul?**

- Personalului middle si top management
- Team-leaderilor
- Directorilor sau coordonatorilor de resurse umane indiferent de marimea companiei
- Personelor interesate de acest subiect ce au sarcini care implica motivarea non-financiara a angajatilor!

Structura cusului si detaliile administrative sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



**Date desfasurare** 27-28 Noiembrie si 4-5 Decembrie

**Locatie** Bucuresti

**desfasurare**  
**Obiectivul cursului**

**Obiectivul** cursului este de a pregăti persoane pentru ocupatia de **Formator** (cod COR 241205). Obținerea certificării va da dreptul absolvenților de a practica meseria de Formator.

### Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs

- V sti sa identifice necesitatile de instruire
- Vor sti sa foloseasca limbajul verbal, limbajul nonverbal si paraverbal in favoarea lor
- Vor sti sa administreze situatii dificile de livrare (ex. grupe de cursanti neintersati de invatare)
- Vor sti sa aleaga informatia relevanta pentru obiectivele de instruire
- Vor sti sa construiasca activitati care sa duca la indeplinirea obiectivelor de instruire
- Vor sti sa faciliteze invatarea pe parcursul si dupa finalul programului de prezentare/instruire
- Vor sti sa evalueze programul de prezentare/instruire pe baza unor criterii relevante

### Cui se adreseaza cursul?

- Cursul se adreseaza persoanelor care vor sa profeseze in domeniul serviciilor de formare profesionala, respectand cerintele UE privind cadrul european pentru asigurarea calitatii in educatie si formare profesionala
- Trainerilor cu experienta in domeniul livrării serviciilor de formare profesionala, care vor sa obtina acreditarea CNFPA
- Instructori, profesori, traineri care vor sa isi imbunatateasca abilitatile de formare

Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

# Cursuri Constanta



**Date desfasurare** 17, 18, 19 Septembrie

**Locatie** Constanta  
**desfasurare**

### Descriere generala

Invata trucurile negocierii. Uneori negocierea este asemenea unui joc de sah: chiar daca ambii parteneri stiu sa mute piesele, va exista un singur castigator. Stii sa muti piesele pe tabla negocierii? Consideri ca putin antrenament te-ar ajuta? Atunci ai ales trainingul potrivit. Vei afla cum sa folosesti tehnicile de negociere in avantajul tau, chiar daca strategia pe care ti-o propun este una de castig pentru ambele parti. Play- rolul va fi principalul instrument de lucru in acest modul. Totodata, vei invata sa anticipezi mutarile partenerului de negociere si, nu in ultimul rand, vei deprinde tehnica contraatacului atunci cand ai un partener care te incolteste!

### Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs

- Vor sti sa aplice eficient tehnicile de negociere;
- Vor sti sa aprecieze mai bine situatia in care se afla intr-o negociere;
- Capacitate de comunicare crescuta;
- Capacitatea de a intelege tendintele partenerului de negociere;
- Abilitatea de a descifra rapid mesajele transmise de partenerul de negociere;
- Lucrul cu legile negocierii;
- Vor deprinde abilitatea de a gasi formula potrivita pentru ambele parti;
- Vor sti sa-si puna intr-o lumina stralucitoare ceea ce au de oferit.



### Cui se adreseaza cursul?

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

Calea Plevnei, nr. 61, Sector 1, Bucuresti, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,

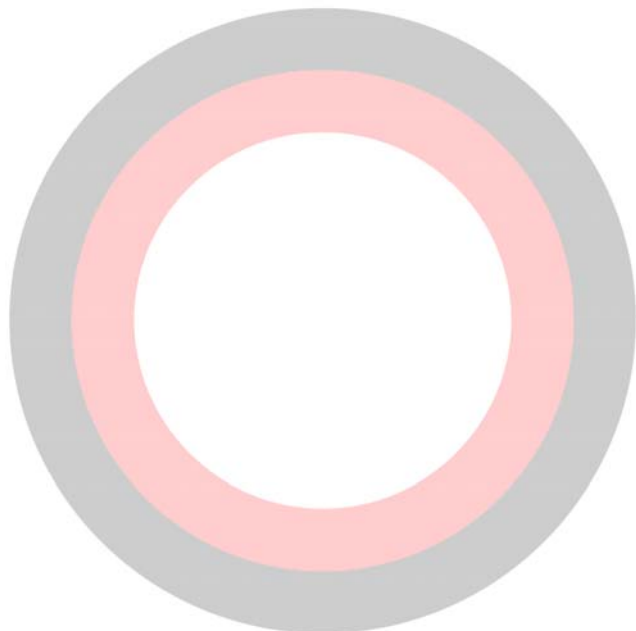
Cont: RO06 RNCB 0071 0115 4426 0002, BCR, Plevnei, Contact: e-mail: [secretariat@traininguri.ro](mailto:secretariat@traininguri.ro), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33/ Tel 0314 25 25 34/ Fax : 0372 874 354

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

- Trainingul poate fi accesat de oricine este interesat sa se perfectioneze in arta negocierii
- Trainingul de negociere, avand aplicatii directe in activitatea de vanzari, este potrivit agentilor de vanzari acolo unde este loc de negociere permanent
- Trainingul se adreseaza companiilor care vor sa-si mareasca profitul prin activitatea de negociere
- Celor care vor rezultate mai bune in vanzari sau negociere, indiferent de domeniul de activitate in care activeaza compania
- Personalului middle si top management care este in postura de a negocia permanent contracte, clauze, vanzari sau cumparari de companii sau parteneriate cu alte companii
- E loc de mai bine si in activitatea personala, avand in vedere ca oamenii se afla intr-o negociere permanenta
- Odata ajuns pe aceasta pagina, cel mai probabil acest training ti se adreseaza TIE, celui care citesti aceste randuri. (PS: daca plateste seful, testeaza-ti abilitatile si convinge-l ca acest training este o investitie meritata) Daca seful iti va spune ca nu merita sau ca nu are bani suficiente, ii poti raspunde: "Vedeti, seful, n-am reusit sa va conving.... am nevoie de acest training!" 😊

Structura cusuului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



**Date desfasurare** 21-24 Octombrie 2010

**Localitate desfasurare** Constanta

**Obiectivul cursului** Pregatirea participantilor pentru ocupatia de Expert Achizitii Publice (cod COR 241940).  
**Obtinerea certificarii va da dreptul absolventilor de a practica meseria de Expert Achizitii Publice**

Incepand cu anul 2010, 40% din achizitiile publice, inclusiv cumpararile directe se vor face obligatoriu prin **SEAP** in conformitate cu legislatia in vigoare

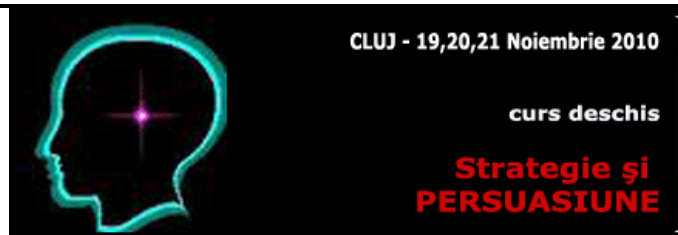
### Rezultate obinute in urma participarii la acest curs

- Intelegerea rolului achizitiilor publice in cadrul institutiei;
- Invatatarea planificarii eficiente si alocarea mai buna resurselor;
- Cunoasterea cerintelor impuse de **sistemul electronic SEAP**;
- Asimilarea legislatiei in domeniu si a legislatiei conexe;
- Conceperea distribuirii rolurilor in echipe pentru elaborarea documentatiei de atribuire si elaborarea / evaluarea ofertelor;
- **Insusirea procedurilor de atribuire, criteriilor de evaluare, de calificare si selectie a ofertelor**;
- Familizarea cu documentele specifice documentatiei de atribuire si modul de elaborare a acestora ;
- Intocmirea dosarului de achizitii publice - elementele dosarului;
- Deprinderea metodelor si tehnicilor utilizate in administrarea contractului;
- Anticiparea, evaluarea si controlul riscurilor asociate achizitiilor;
- **Cunoasterea modulului de solutionare a contestatiilor.**
- Este deosebit de important pentru institutiile care doresc sa acceseze Fonduri Europene

Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie , certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## Cursuri Cluj



**Date desfasurare** 19,20,21 Noiembrie 2010

**Localitate** Cluj  
**desfasurare**

### Descriere generala

Acest training iti va da posibilitatea sa dobandesti abilitati de transmitere a mesajelor subliminale (adica a acelor mesaje care se duc direct in inconstientul persoanei).

Vei descoperi secretele ce se ascund in spatele sloganurilor publicitare si ce teorie stiintifica sta la baza conceperii lor. Vei invata totodata, cum sa faci fata intr-o negociere a oricaror obiectii si cum sa poti schimba orice convingeri si credinte ale partenerului de conversatie, oferind noi perspective de alegere. Vei avea de asemenea la dispozitie un set structurat de intrebari, pentru a culege informatii pretioase de la partenerii tai de dialog.

### Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs

- Vor putea transmite eficient mesaje verbale.
- Vei putea demonta orice obiectie.
- Vei sparge toate argumentele si parerile partenerilor de conversatie.
- Vei invata sa concepi mesaje pentru campanii de marketing si publicitate.
- Iti vei putea imbunatati abilitatile de persuasiune.
- Vei putea fi mult mai convingator in orice situatie

### Cui se adreseaza cursul?

- Persoanelor care folosesc instrumentul negocierii in domeniul de activitate si doresc sa isi imbunatateasca abilitatile de persuasiune.
- Celor care vor sa schimbe instantaneu parerile proprii sau ale partenerilor de negociere.
- Agentilor de vanzari care vor sa descopere cum pot contracara obiectiile clientilor.
- Persoanelor care lucreaza in marketing si publicitate.

Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie, certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## Cursuri Timisoara



**Date desfasurare** 24,25, 26 Septembrie 2010

**Localitate desfasurare** Cluj

### Descriere generala

Acest training iti va da posibilitatea sa dobandesti abilitati de transmitere a mesajelor subliminale (adica a acelor mesaje care se duc direct in inconstiientul persoanei).

Vei descoperi secretele ce se ascund in spatele sloganurilor publicitare si ce teorie stiintifica sta la baza conceperii lor. Vei invata totodata, cum sa faci fata intr-o negociere a oricaror obiectii si cum sa poti schimba orice convingeri si credinte ale partenerului de conversatie, oferind noi perspective de alegere.

Vei avea de asemenea la dispozitie un set structurat de intrebari, pentru a culege informatii pretioase de la partenerii tai de dialog.

### Rezultate participantilor obinute in urma participarii la acest curs

- Vor putea transmite eficient mesaje verbale.
- Vei putea demonta orice obiectie.
- Vei sparge toate argumentele si parerile partenerilor de conversatie.
- Vei invata sa concepi mesaje pentru campanii de marketing si publicitate.
- Iti vei putea imbunatati abilitatile de persuasiune.
- Vei putea fi mult mai convingator in orice situatie.

### Cui se adreseaza cursul?

- Persoanelor care folosesc instrumentul negocierii in domeniul de activitate si doresc sa isi imbunatateasca abilitatile de persuasiune.
- Celor care vor sa schimbe instantaneu parerile proprii sau ale partenerilor de negociere.
- Agentilor de vanzari care vor sa descopere cum pot contracara obiectiile clientilor.
- Persoanelor care lucreaza in marketing si publicitate.

Structura cursului si detaliile administrative (modalitate de inscriere, taxa de participare, locatie, certificare si profilul trainerului sunt disponibile pe siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

# Cursuri Personalizate

## I. 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



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

## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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.

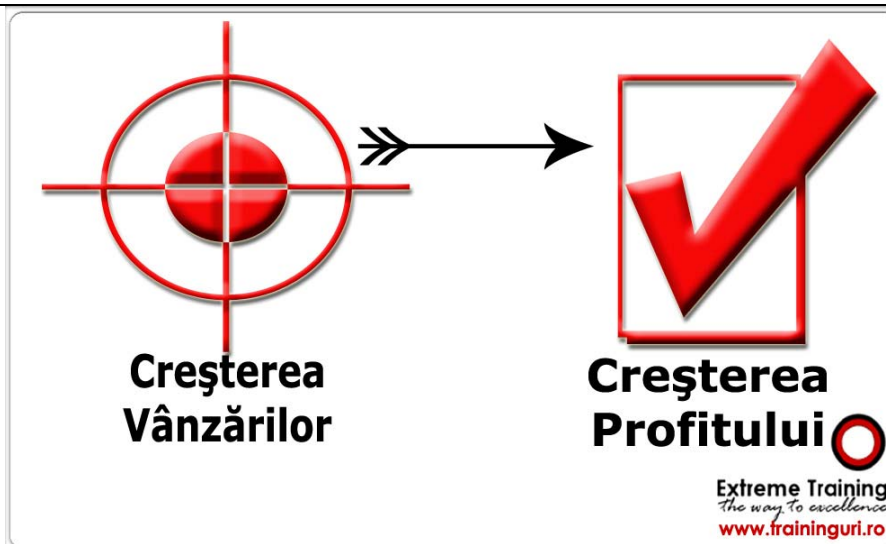
### ABILITATI CE VOR FI DEZVOLTATE

- ☞ 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.

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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;

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

**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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### 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](http://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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## II. CURSURI PERSONALIZATE- MANAGEMENT, LEADERSHIP SI MOTIVARE

### Latura Contractuala



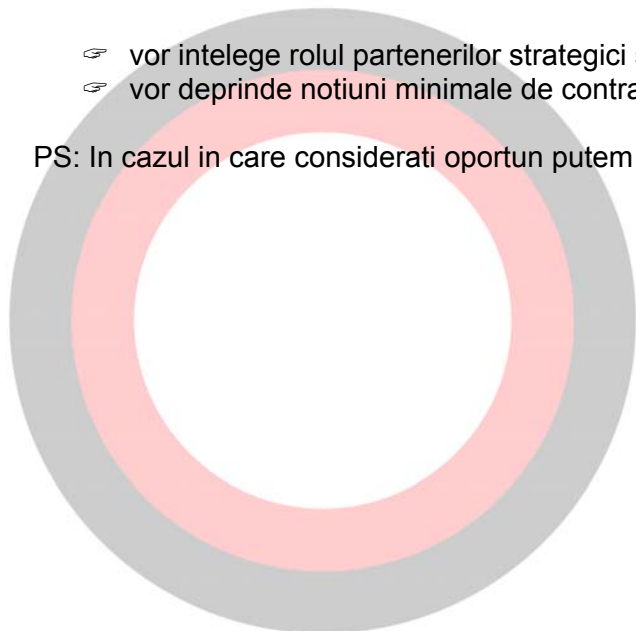
### TEMATICA

- 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## Modul Dezvoltare Manageriala



extreme training  
[www.traininguri.ro](http://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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## Managementul conflictelor

# Managementul Conflictelor



## TEMATICA

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

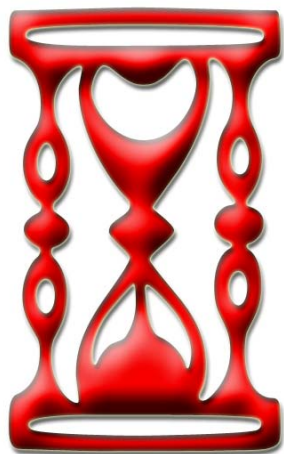
## REZULTATE URMARITE

- ☞ 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### Organizare Prioritizare si Time Management



 **Time Management**

 **Prioritizare**



Extreme Training  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 insemna 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### Consultanta HR - Motivare Non Financiara



**Implementarea unei strategii de motivare nonfinanciara se poate realiza prin urmasorii 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## Managementul Proiectelor

<b>Buget</b>	<b>Resurse</b>	<b>Echipa</b>
<b>Succes</b>		<b>Risc</b>
<b>Plan</b>	<b>Control</b>	<b>Manager</b>

**Managementul Proiectelor**   
Extreme Training  
*The way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

### 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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, insa, 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

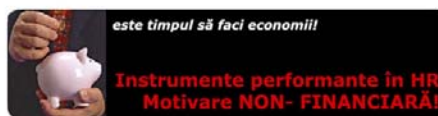
### REZULTATE URMARITE

- ☞ 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

Train  
trainers

the



### 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.

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

**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 sistemica - 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;

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## TEAM BUILDING

<b>Exercitii indoor/ outdoor</b>	<b>Obiectivele TEAM BUILDINGULUI</b>
<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 !</p> <p>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"><li>+ cultivarea sentimentului de competitivitate si fair-play</li><li>+ comunicarea eficienta in echipa</li><li>+ roluri in echipa</li><li>+ oferirea si primirea feedbackului</li><li>+ identitatea echipei</li><li>+ coordonarea si cooperarea in cadrul echipei</li><li>+ cresterea increderii in ceilalti</li><li>+ dezvoltarea spiritului de echipa</li><li>+ socializare</li><li>+ buna dispozitie</li><li>+ atmosfera placuta si provocatoare in acelasi timp</li><li>+ normele si valorile echipei conectate la valorile companiei</li><li>+ sinergia echipelor</li></ul>

### 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



## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

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 traineri 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



## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

montaj.

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 proces 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### 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 teambuildig. 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### Supravietuitorii

Acesta este tembuildingul care uneste echipele la maxim. In functie de locatia aleasa pentru team building participanti 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 provocarea 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 locatia permite se poate contrui o ambarcatine 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### Liga campionilor

Acesta este un team building dominat in principal de competitii sportive: fotbal, volei, ciclism, atv - uri, stafeta, paintball etc. Minte sanatoasa in corp sanatos, astfel ca putina miscare va fi mai mult decat binevenita. Este un team building incarcat de amuzament si adrenalina.

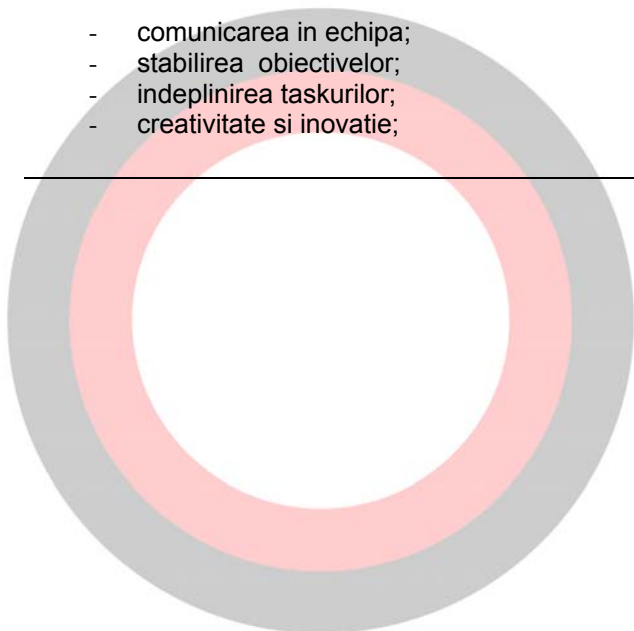
- competitivitate si fair play;
- comunicare in echipa;
- amuzament;
- time management;
- depasirea obstacolelor;
- roluri in echipa.



### Scoala de pirati

Un team building de spargere a barierelor. Intr-un timp limitat participantii au posibilitatea de a trai experienta unui pirat la Marea Neagra. Piratii isi vor elabora proprii cod de conduita, propriile reguli si propria costumatie. In plus, ei vor trebui sa faca fata unei serii de probe la care vor fi supusi. Pe tot parcursul team buildingului vor fi in cautarea unei comori ascunse cu sute de ani in urma. Prin asumarea identitatii acestui tip de personaj controversat vor iesi la iveala abilitati si trasaturi necunoscute pana atunci.

- comunicarea in echipa;
- stabilirea obiectivelor;
- indeplinirea taskurilor;
- creativitate si inovatie;



## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### 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
- + consolidarea relatiilor dintre participanti



## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### 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.

#### Objective:

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.

#### Objective:

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.

#### Objective:

1. aventura
2. curiozitati

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



## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### 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

Parcurgerea 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 parcurgere 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### 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 senzatiile 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

### 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 ultrausoare, 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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

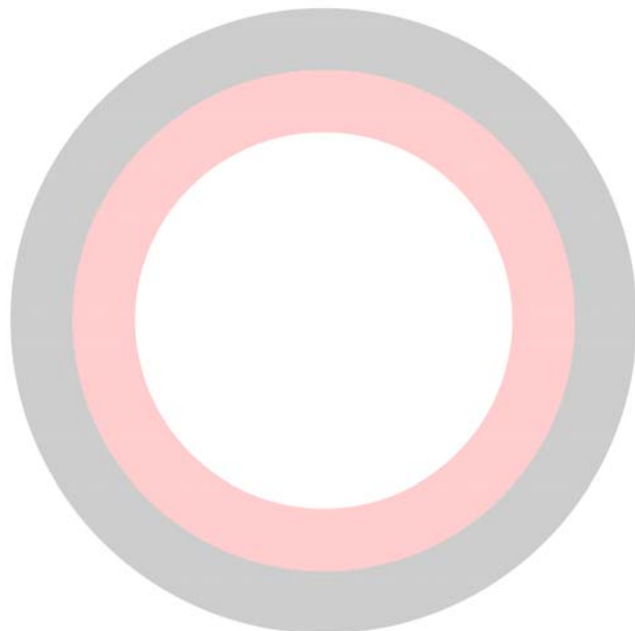
### ATV-uri

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)



## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## 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	
	propunere	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 (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.expert-teambuilding.ro](http://www.expert-teambuilding.ro)  
[www.negociatorul.ro](http://www.negociatorul.ro)  
<http://blog.traininguri.ro>  
<http://www.marian-rujoiu.ro>

### Valoare investitie

#### IV. Oferta de pret, cursuri deschise, cursuri personalizate si team building

Oferta de pret **pentru cursurile deschise** este afisata pe web siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

**Pentru cursurile personalizate** putem sa va oferim o cotatie 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 -

62

Calea Plevnei, nr. 61, Sector 1, Bucuresti, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,  
Cont: RO06 RNCB 0071 0115 4426 0002, BCR, Plevnei, Contact: e-mail: [secretariat@traininguri.ro](mailto:secretariat@traininguri.ro), web:  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33/ Tel 0314 25 25 34/ Fax : 0372 874 354

**Extreme Training – o alegere inteleapta!**

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

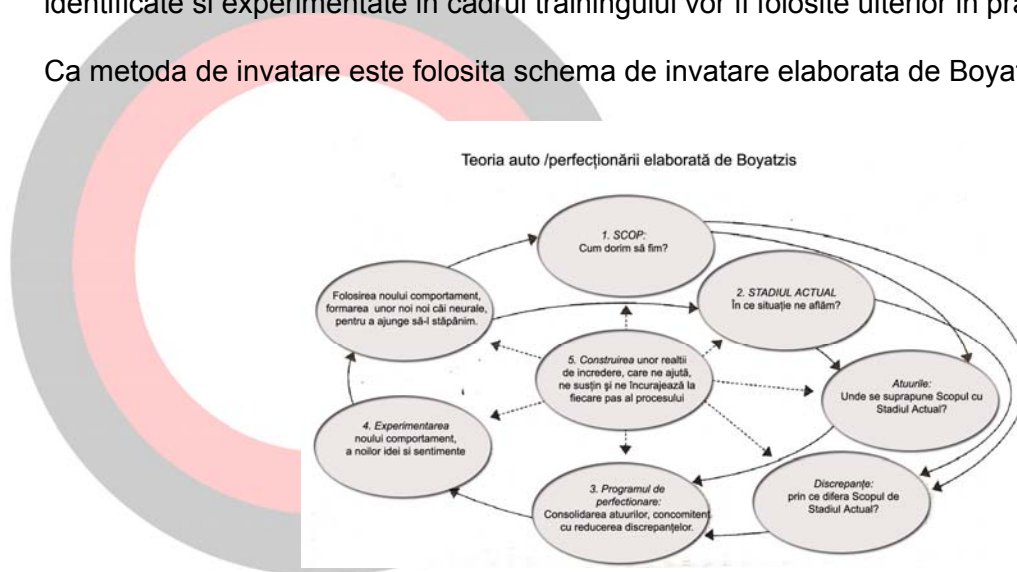
### Valorile Extreme Training

- + **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



- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

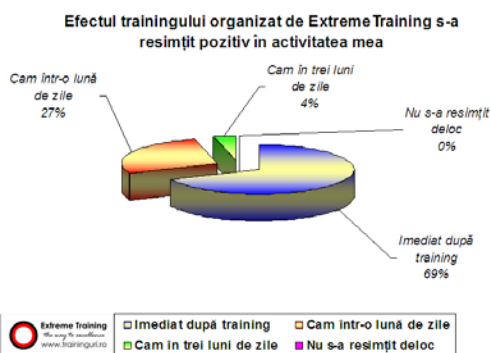
**Ca si modalitate de lucru**, instrumente de lucru, tehnicile folosite sunt: exercitii individuale si de grup, chestionare, simulari, jocuri de rol, prezentari, discutii de grup bazate pe prezentari video, workshop si lucru in echipa, planificari si implementari specifice temei in lucru.

**Ponderea activitatilor** in timp este de:

- 70% practica si exercitii;
- 30% insusirea notiunilor de baza, a conceptelor;

**Mai jos găsiți măsurate procentual efectele trainingului și metoda de lucru a Extreme Training. Rezultatele de mai jos reprezintă cuantificarea răspunsurilor oferite de participanți la un interval de timp după perioada de instruire.**

În primul rând, am fost interesați de intervalul de timp în care s-au resimțit efectele pozitive trainingului. Pentru a avea o viziune realistă asupra efectelor am inclus în variantele de răspuns varianta „nu s-au resimțit deloc”. Astfel participanții au putut aprecia dacă trainingul a avut efecte imediate, într-un interval oarecare sau dacă nu a avut efecte deloc.

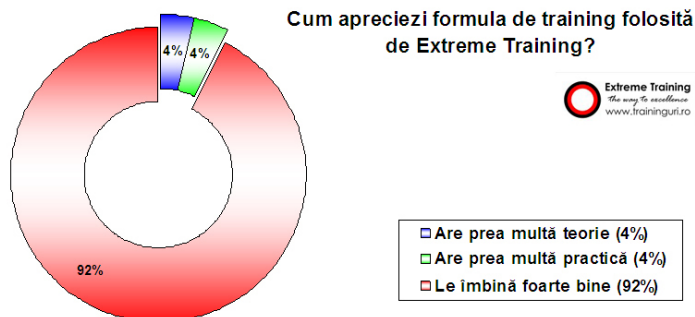


Rezultatele celor chestionați au fost următoarele:

**Efectele trainingului s-au resimțit pozitiv în activitatea mea:**

- a) nu s-au resimțit deloc (0%)
- b) imediat după training (69%)
- c) cam într-o lună de zile (27%)
- d) cam în trei luni de zile (4%)

Al doilea aspect foarte important au fost întrebările legate de formula de training folosită. Este foarte greu să găsești aceea linie fină în care teoria și practica sunt îmbinate astfel încât să răspundă nevoilor tuturor participanților la training. Răspunsurile au fost încurajatoare pentru noi.



- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

## Cum apreciați formula de training folosită de Extreme Training?

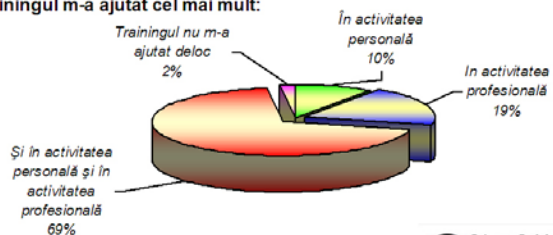
- a) prea multă teorie (4%)
- b) prea multă practică (4%)
- c) le îmbină foarte bine (92%)

Am fost interesați să aflăm direcția în care are efect trainingul. Din nou am folosit varianta de răspuns reprezentativă pentru cazurile în care trainingurile s-au dovedit inutile. Respondenții au evaluat aria în care a avut loc îmbunătățiri, personal sau profesional:

Trainingul m-a ajutat:

- a) nu m-a ajutat deloc (2%)
- b) numai în activitatea profesională (19%)
- c) numai în activitatea personală (10%)
- d) și în activitatea personală și în activitatea profesională (69%)

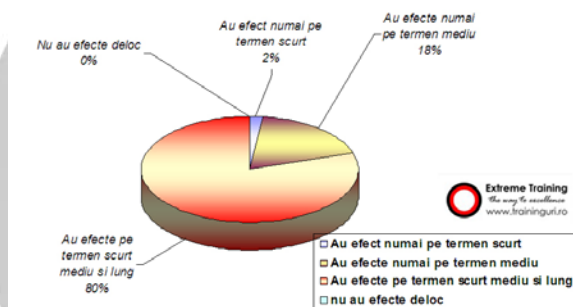
Trainingul m-a ajutat cel mai mult:



- În activitatea personală
- În activitatea profesională
- Și în activitatea personală și în activitatea profesională
- Trainingul nu m-a ajutat deloc

Un alt lucru evaluat de Extreme Training a fost durata de timp în care trainingul are efecte.

Consider că trainingurile organizate de Extreme Training:



Consider că trainingurile organizate de Extreme Training:

- a) nu au efecte deloc (0%)
- b) au efect numai pe termen scurt (2%)
- c) au efect numai pe termen mediu (18%)
- d) au efect pe termen scurt, mediu și lung (80%)

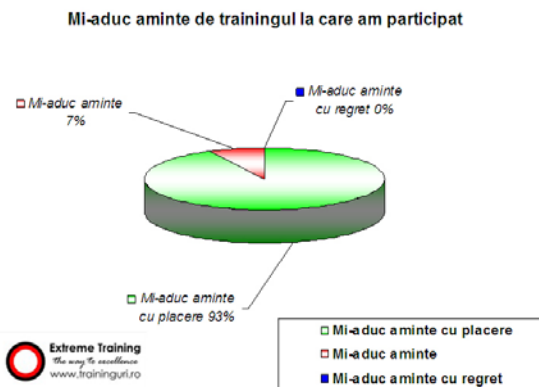
## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)

Ultimul lucru evaluat de Extreme Training a fost amintirea legată de training post participare. Un număr foarte mare de participanți își aduc aminte cu plăcere de participarea la curs conform cifrelor de mai jos.

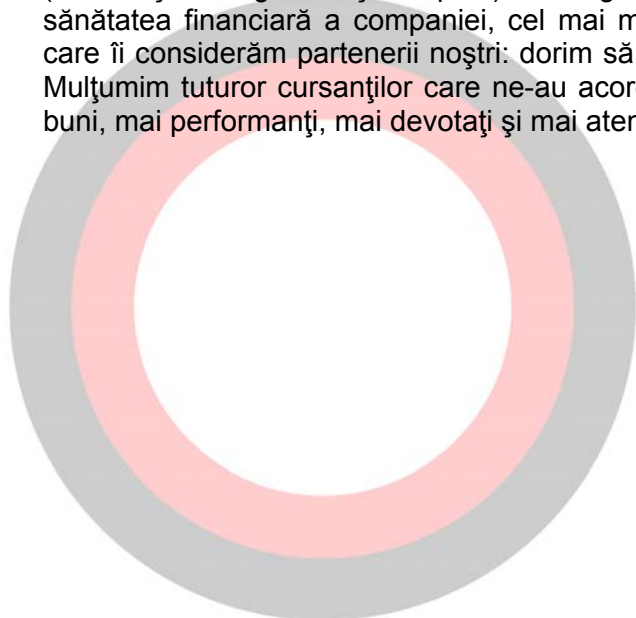
### Mi-aduc aminte de trainingurile la care am participat:

- mi-aduc aminte (7%)
- mi-aduc aminte cu plăcere (93%)
- mi-aduc aminte cu regret (0%)



### Concluzii:

În fiecare zi depunem efort pentru a deveni mai buni. Rezultatele acestui studiu demonstrează că efortul nostru a meritat. Am început un demers pe care-l vom continua. Valorile noastre (exelență, integritate și respect) se regăsesc în toate demersurile noastre. Dincolo de sănătatea financiară a companiei, cel mai mult ne mulțumește mulțumirea clienților noștri pe care îi considerăm partenerii noștri: dorim să creștem împreună și să oferim servicii excelente. Mulțumim tuturor cursanților care ne-au acordat încredere. Promitem ca în viitor să fim și mai buni, mai performanți, mai devotați și mai atenți la nevoile partenerilor noștri.



## Oferta Extreme Training

- Cursuri deschise (pagina 4-23)
- Cursuri personalizate (pagina 24-48)
- Team building (pagina pagina 49-63-y)



[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.expert-teambuilding.ro](http://www.expert-teambuilding.ro)  
[www.negociatorul.ro](http://www.negociatorul.ro)  
<http://blog.traininguri.ro>  
<http://www.marian-rujoiu.ro>

Inainte de va decide sa alegeti Extreme Training puteti accesa si siteul [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) unde puteti:

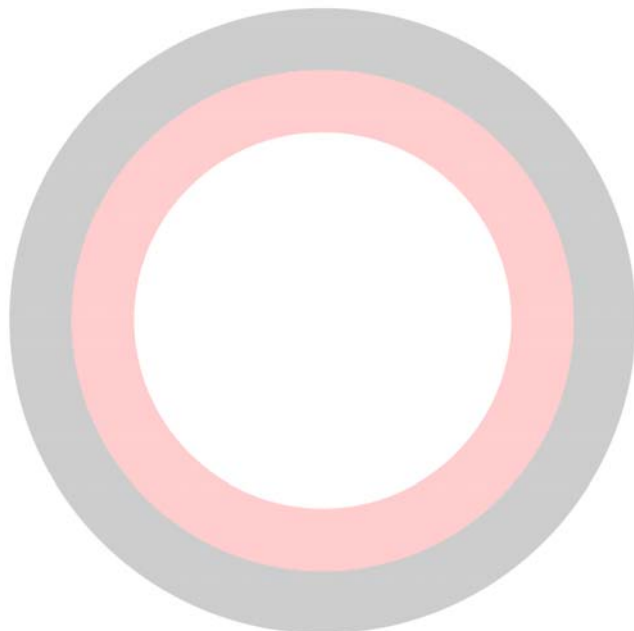
- vizualiza lista clientilor nostri;
- descarca gratuit documente utile;
- sa primiti pe blog consultanta online gratuita;
- sa aflati ce spun clientii nostri;
- sa va abonati la newsletter- ul nostru bilunar;

### 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](mailto:secretariat@traininguri.ro)



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

67

Calea Plevnei, nr. 61, Sector 1, Bucuresti, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,  
Cont: RO06 RNCB 0071 0115 4426 0002, BCR, Plevnei, Contact: e-mail: [secretariat@traininguri.ro](mailto:secretariat@traininguri.ro), web:  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33/ Tel 0314 25 25 34/ Fax : 0372 874 354

**Extreme Training – o alegere inteleapta!**