

## POSLOVNA IZOBRAŽEVANJA IN RAZVOJ ZAPOSLENIH

Treningi vodenja

Prodajni treningi

Izgradnja ekipe – teambuilding

Poslovni Coaching

Izobraževalni programi po meri naročnika



**VODJA.SI**, Marjan Račnik s.p.  
Prožinska vas 38a, 3220 Štore  
ID za DDV: SI84402792

GSM: 051 362 153

URL: [www.vodja.si](http://www.vodja.si)

e-naslov: [marjan@vodja.net](mailto:marjan@vodja.net)



## Zakaj poslovna izobraževanja in razvijanje zaposlenih?

Mnoge probleme v podjetjih znajo in zmorejo rešiti kompetentni, motivirani in pripadni zaposleni. Garancija za obstoj in uspeh podjetja so zaposleni, ki v končni fazi počnejo stvari, ki jih je trg pripravljen sprejeti in plačati. Da to drži, dokazujejo mnoga uspešna in stabilna podjetja, ki načrtno vlagajo čas in denar v razvoj zaposlenih in izboljševanje procesov. Izboljšave procesov ustvarjajo zaposleni. Podjetje so ljudje.

### Zakaj sodelovati z nami?

S preizkušenimi in učinkovitimi metodami izkustvnega učenja ter s praktičnimi izobraževalnimi vsebinami vplivamo na vaše zaposlene, da postanejo bolj produktivni, motivirani za delo, pripadni podjetju, ustvarjalni, inovativni, medsebojno povezani in da vlagajo energijo v to, da bi vaše poslovno leto bilo zaključeno s cilji, ki ste si jih postavili. Od leta 2007 naprej smo programe za razvoj zaposlenih izvajali v manjših družinskih podjetjih kot tudi velikih podjetjih s preko 1000 zaposlenimi. Nekaj teh podjetij navajamo v rubriki *Reference*.

### V čem se razlikujemo od podobnih ponudnikov?

Med izvedbo izobraževalnih programov z vami in vašimi zaposlenimi vzpostavimo pristen odprt odnos. Da razumemo vašo situacijo se že od začetka empatično vživimo v vaše podjetje in zadihamo skupaj z vami. Prizadevamo si razumeti vašo situacijo in si srčno prizadevamo, da se dosežejo predvidene oz. zelene spremembe. Pri razvijanju vaših zaposlenih upoštevamo širši kontekst saj se zavedamo, da se zelene spremembe zgodijo le, če jih sprejme sistem kot celota.

### Kakšne programe nudimo?

Naše programe za interna izobraževanja v podjetju imamo razvrščene v pet skupin.

**Programi so:** 1. Treningi za razvoj vodstvenih veščin, 2. Treningi prodajnih veščin, 3. Team building programi (zabavni, strokovni in sistemski team buildingi), 4. Poslovni coachingi in 5. Izobraževalni programi po meri naročnika.

## Treningi za razvoj vodstvenih veščin

Obnašanje in učinkovitost vsake skupine je odraz kvalitete vodenja. Če se v odnosih med vodstvom in zaposlenimi prične razvijati dinamika pritiskov, izsiljevanja, izmikanja odgovornosti, nemotiviranosti, zlorabljanja bonitet in pravic, povečanja konfliktnih situacij,... je to znak, da vodje nujno potrebujejo nova znanja in veščine... Če vodstvo podjetja te dejavnike ignorira, podjetje na dolgi rok brez potrebe izgublja ustvarjalno energijo in denar.

Namesto, da se energija uporablja za očitna ali prikrita medsebojna obračunavanja, odkrite ali prikrite oblike maščevanja, jo je bolje usmerjati v inovativnost, učinkovitost, sodelovanje in dolgoročno dobičkonosnost podjetja.

Udeležba na treningu vodenja je primerna tako za vodje, ki opravljajo to vlogo že dalj časa, kot tudi za osebe, katerim namenjate to vlogo v prihodnosti. Ne glede na nivo, na katerem so vaši vodje, trening je primeren za:

- direktorje,
- menedžerje,
- obratovodje,
- produktne vodje,
- vodje oddelkov,
- skupinovodje,
- vodje projektnih skupin,
- ...

Naša naloga je, da vodje usposobimo za suvereno in učinkovito vodenje. Dejstvo je, dinamika in učinkovitost vsakega podjetja sta odvisni od kompetentnosti vodij, načina vodenja in splošne kulture organizacije. Kulturo organizacije v prvi vrsti oblikujejo vodje. Hierarhično, od zgoraj navzdol.

Za interno usposabljanje vodij v podjetju imamo oblikovan program v obsegu 60 pedagoških ur. Po dogovoru in potrebi, skladno z namenom in ciljem izobraževanja, program prilagodimo konkretnim potrebam naročnika. Lahko se odločite za izvedbo celotnega programa ali pa le za izbrane vsebine.

## Osnove vodenja (24 ur)

**VSEBINE:** Motivacija, komunikacija, postavljanje in doseganje ciljev, upravljanje s sabo (Self Management), upravljanje s časom.

## Reševanje problemov (12 ur)

**VSEBINE:** Učinkovito reševanje problemov in ustvarjalno razmišljanje.

## Javno nastopanje - retorika (12 ur)

**VSEBINE:** Prepričljivo javno nastopanje, retorika in vodenje sestankov.

## Razvoj sodelavcev in timsko delo (12 ur)

**VSEBINE:** Osnove coachinga, faze v razvoju tima, vloge v timu...



Razmišljate o izvedbi treninga za vodje v vašem podjetju? Povabite nas na informativni sestanek. Na e-naslov [marjan@vodja.net](mailto:marjan@vodja.net) pošljite povabilo na sestanek ali pa pokličite na 051 362 153.

## Treningi prodajnih veščin - usposabljanje prodajnih ekip

Zamude pri plačevanju finančnih obveznosti, omejena sredstva za nove investicije, prevzemanje strank s strani konkurenčnih podjetij, pritisk strank po dodatnih popustih, prodajne akcije z velikimi popusti, da se pridobi vsaj nekaj nujnega denarja, blokade žiro računa..., so pokazatelji, da podjetje izgublja prodajno kondicijo.

Naša naloga na tem izobraževanju je, da pri prodajnem osebju preverimo v kolikšni meri se istovetijo z identiteto prodajalca in da jih naučimo veščin, ki so potrebne za prodajo.

Izobraževanje je še posebej primerno:

- za lastnike in vodstvo podjetja,
- za prodajalce v maloprodaji,
- za komercialiste v veleprodaji,
- za vse zaposlene, ki imajo neposredni stik s strankami in lahko vplivajo na zadovoljstvo in lojalnost strank.

Namen našega 32 urnega prodajnega treninga je, da udeleženci izboljšajo svoje prodajne veščine, da si izoblikujete spodbudna prepričanja o prodaji in prodajnih procesih, da se naučijo postaviti ter zagovarjati pošteno ceno in da se naučijo v primeru zamujanja s plačili terjati plačilo računa. Bistven del treninga je namenjen tudi temu, kako s stranko izgraditi odnos, zaradi katerega bo ostala lojalna in bo želela tudi v bodoče poslovati z vami.

## Izgradnja identitete prodajalca (6 ur)

**VSEBINE:** identiteta prodajalca, osebne lastnosti, vpliv prepričanj na prodajo, strategije za uspešno prodajo...

## Izgradnja dobrega stika s strankami (12 ur)

**VSEBINE:** Izgradnja odnosa s stranko, spretnosti vplivanja, retorične veščine, "branje" telesne govornice, nakupni motivi...

## Prodajni proces (8 ur)

**VSEBINE:** Tehnike spraševanja, nagovarjanje strankinih vrednot/motivov, proces PROBLEM – REŠITEV – CENA, ravnanje z ugovori, zaključevanje prodaje...

## Motivacija in reševanje problemov (6 ur)

**VSEBINE:** vplivanje na odlično lastno čustveno stanje, pozitivno odzivanje na zavrnitve in neuspehe, reševanje problemov...



Želite organizirati izobraževanje za prodajno osebje? Lahko se odločite za izvedbo celotnega programa ali pa le za izbrane vsebine. Povabite nas na informativni sestanek. Na e-naslov [marjan@vodja.net](mailto:marjan@vodja.net) pošljite povabilo na sestanek ali pa pokličite na 051 362 153.

## Team building programi

Slaba učinkovitost, pesimistični in pasivni zaposleni, porast bolniškega staleža, povečana fluktuacija zaposlenih, nezadovoljstvo in nemotiviranost zaposlenih, nesodelovanje pri reševanju tekočih izzivov/problemov, medsebojna obtoževanja (med posameznimi zaposlenimi ali med oddelki), prelaganje odgovornosti za napake in težave na druge, nespoštovanje pravil in dogovorov, neodgovorna skrb za delovno opremo in pripomočke, slabo opravljeno delo, nezaupanje med zaposlenimi, nagajivost ter nespoštljivo in žaljivo vedenje med zaposlenimi... so samo nekateri razlogi, zaradi katerih se je vredno odločiti za izvedbo team buildinga. Za team building se je vredno odločiti tudi, ko uvajate kakšno spremembo.

**Koristi, ki jih ima podjetje od team buildinga, so sledeče:**

- zaposleni se družijo in bolje spoznavajo,
- poveča se stopnja medsebojnega zaupanja,
- poveča se pripadnost timu/skupini/podjetju,
- izboljša se medsebojna komunikacija,
- člani tima se naučijo izraziti svoja mnenja in zamisli,
- člani tima se naučijo upravljati s konflikti v timu,
- člani tima prevzamejo soodgovornost za rezultate v timu,
- člani tima ob pomoči moderatorja/trenerja/coacha sami najdejo rešitve za probleme in izzive.

Odvisno od situacije ali namena izvajamo:

- zabavne,
- strokovne in
- systemske team buildinge.

Priporočljivo je, da team building poteka na lokaciji izven podjetja. V spomladansko – poletno – jesenskem času je dobrodošlo, če del aktivnosti poteka na prostem, oz. v naravi. Strokovni in systemski team building lahko v celoti izvajamo v učilnici. Naročnik se lahko odloči za lokacijo, kjer je poskrbljeno tudi za prehrano ali pa za lokacijo, kjer tim v celoti ali deloma sam pripravi hrano. Če nimate ideje za lokacijo izvedbe vam lahko predlagamo nekaj lokacij, ki so ustrezne, preizkušene in imamo s ponudnikom pozitivno izkušnjo.



## Zabavni teambuilding (4 – 8 ur)

**VSEBINE:** zaupanje in pripadnost do tima, osebni talenti in pomanjkljivosti, delovanje v stresnih situacijah, sodelovanje...

## Strokovni teambuilding (8 - 16 ur)

**VSEBINE:** praktično učenje timskega dela, igre vlog, vodenje in moderiranje tima, razvoj timskih kompetenc (upravljanje s konflikti, ustvarjano razmišljanje, motivacija, projektno delo...).

## Sistemski teambuilding (8 – 16 ur)

**VSEBINE:** diagnosticiranje vzrokov, ki povzročajo probleme, iskanje sistemskih rešitev, oblikovanje strategij za uvedbo potrebnih sprememb...



Razmišljate o izvedbi team buildinga? Povabite nas na neobvezen sestanek, da vam predstavimo naš pristop. Pokličite na 051 362 153 ali pišite na mail [marjan@vodja.net](mailto:marjan@vodja.net).



## Poslovni coaching

Neredko se zgodi, da v vodstvenem ali prodajnem oddelku kakšna ključna oseba nezavedno s svojim delovanjem ali vedenjem povzroča motnje ali si dolgoročno ogroža svoje zdravje in kvaliteto življenja. Tega seveda ne počne nalašč temveč z najboljšimi nameni sledi svojim ciljem in motivom pri tem pa sploh ne opazi, kaj zaradi tega povzroča sebi ali drugim okoli sebe. Te oblike vedenja so pogosto za podjetje ali delovno ekipo večja motnja, kot so vsi skupaj pripravljene odkrito priznati.

Vedenja in načini delovanja, pri katerih se je smiselno odločiti za coaching so:

- neustrezni slogi vodenja (avtoritarno ali preveč popuščajóče),
- prepričanje in delovanje ključnih oseb, da morajo vse narediti sami,
- težave pri upravljanju čustvenih stanj (jeza, zamera, užaljenost,...),
- zavlačevanje in neodločnost, ko je potrebno uvajati spremembe,
- preobremenjenost, slabo upravljanje s časom, pogost stres,
- nezadovoljstvo, pesimizem in strah pred prihodnostjo,
- neskladje med poslovnim in zasebnim življenjem,
- maščevalnost in tekmovalnost do sodelavcev,
- impulzivno izražena jeza, bes, togost,
- sarkastičen in žaljiv odnos do sodelavcev,
- težave pri odločanju - notranji konflikti,
- zanikanje težav, ki se nakazujejo,
- in še marsikaj drugega, kar poznajo vodilne osebe same, ali tiste, ki so ob njih.



Coaching je odpravljanje motenj, ki so ovira pri doseganju zdravih osebnih ali skupinskih ciljev. V coaching so vključene t.i. tehnike mentalnega treninga, preigravanje vlog ter metode za oblikovanje potrebnih strategij, s katerimi stranka postaja bolj učinkovita in suverena na področju svojega dela. Usposobljeni coach skozi razgovor, postavljanje vprašanj, ozaveščanje vzorcev vedenja pomaga stranki odkriti, kaj v strategijah in vedenju je učinkovito in kaj je smiselno ter vredno zamenjati.

Vse o čemer stranka govori s svojim coachem je popolnoma zaupno.

# Vrste in oblike coachinga v naši praksi

## 1. Enkratni, interventni coaching

Na enkratnem - interventnem poslovnem coachingu s stranko obravnavamo aktualni trenutni problem ali izziv, ki postavlja stranko v položaj, da se v zelo kratkem času (npr. enem dnevu) hitro in učinkovito odloči o neki zadevi ali da razreši neko svojo trenutno situacijo pri kateri ji uhaja energija ali se ne počuti v redu oz. se ne počuti O.K. Takšen coaching se izvede v enem srečanju, ki odvisno od situacije traja od ene do štirih, ali tudi več ur.

## 2. Mini poslovni coaching: 3 - 6 ur coachinga

Ta paket poslovnega coachinga je primeren za osebe, ki želijo ob podpori coacha narediti neko osebno spremembo ali želijo razviti neke nove strategije, vzorce, navade. Posamična srečanja trajajo po dogovoru od 60 do 120 minut. Med posameznimi srečanji je 7 – 14 dnevni premor, da lahko stranka prenese želene spremembe v prakso.

## 3. Osnovni poslovni coaching: 6 -10 (ali več) ur coachinga

Ta paket coachinga poteka večinoma v obliki 120 minutnih srečanjih (2 uri). Uvodoma se opredeli glavni cilj in namen coachinga, nato pa se v procesu izvajanja sledi tudi ostalim aktualnim potrebam ter ciljem stranke. Ta coaching je primeren za osebe, ki želijo sistematično nadgraditi svoje kompetence in razviti nove vzorce odzivanja (navade, strategije...). Med posameznimi srečanji je, odvisno od situacije, 7 – 21 dnevni premor, da lahko stranka prenese želene spremembe v prakso.

## 4. Poslovni coaching po meri naročnika

Ta coaching združuje vsebinsko vse prej omenjene oblike in ga izvedbeno prilagodimo potrebam, željam, ciljem naročnika. Čeprav coaching večinoma poteka v obliki individualnega dela z nekom kot posameznikom, se lahko kdaj po potrebi izvaja tudi z dvema ali več osebami hkrati. Skupinski coaching pride v poštev, kadar se obravnava zadeva, ali se kreira cilj, ki vključuje več oseb hkrati.

Želite preizkusiti, če je coaching primeren način za obravnavo situacije v vašem podjetju? Pokličite **051 362 153** ali pišite na [marjan@vodja.net](mailto:marjan@vodja.net).

## Ostali izobraževalni programi po meri

- Izgradnja vodstvene identitete.
- Samo-motivacija in motivacija
- Razvoj zaposlenih s povratnimi informacijami (pravilna kritika in pohvala).
- Jezikovno - retorične veščine (za delo s strankami, pri vodenju...).
- Upravljanje s konflikti.
- Ustvarjalno razmišljanje in reševanje problemov.
- Upravljanje s svojimi čustvenimi stanji – Self Management.
- Upravljanje s časom oz. fokusiranje na prioriteta opravila.
- Upravljanje s stresom na delovnem mestu.
  
- Dodatna prodaja obstoječim strankam.
- Reševanje reklamacij in ustvarjanje lojalnih strank.
- Pridobivanje poslov s pomočjo priporočil - poslovno mreženje.
  
- Usposabljanje internih izobraževalcev in coachev.
- Javno nastopanje in prezentiranje.
- Razvoj zaposlenih z mentorskim programom.
- Razvoj zaposlenih s coaching metodami.
  
- Faze v razvoju podjetja
- Faze v razvoju tima
- Organizacijske sistemske postavitve (po Jan Jacob Stammu/Bertu Hellingerju) – odkrivanje skritih dinamik v oddelku, teamu ali podjetju.
  
- Standardni treningi nevrolingvističnega programiranja (NLP Diploma, NLP Praktik, NLP Mojster praktik).

## Predstavitev trenerjev – izvajalcev programa

Izobraževalne in coaching aktivnosti izvajava **Marjan in Darija Račnik** oba poslovna trenerja in poslovna coacha. Pri svojem delu oba izhajava, iz osebnih izkušenj, ki sva jih nabrala kot zaposlena v proizvodnih in storitvenih podjetjih. Praktične izkušnje dopolnjujeva z znanji, ki sva jih pridobila na raznih usposabljanjih s področja osebnega in poslovnega razvoja. Izpopolnjevala sva se pri domačih in tujih strokovnjakih, predvsem s področja komunikacije, vodenja, timskega dela, kreativnega razmišljanja, osebnega razvoja in svetovalno izobraževalnega dela. S področjem poslovnih treningov, teambuildingov, coachingov... se oba ukvarjava preko 10 let. Pri delu uporabljava metode in pristope nevrolingvističnega programiranja (NLP) utemeljiteljev Richarda Bandlerja in Johna Grinderja, sistemskih organizacijskih postavitev po Jan Jacobu Stammu in Bertu Hellingerju, ustvarjalne tehnike Edvarda De Bona, gestalt terapije Fritza Perlsa, model osebnih motivov Stevena Reissa, model evolucijskih stopenj v razvoju sistemov po Clairu Gravesu... Najini najpomembnejši učitelji so: Bert Feustel (Nemčija), Nada Mulej (Slovenija), Vedran Kraljeta (Hrvaška), Nataša Čebulj (Slovenija), Nastja Mulej (Slovenija) Herman Demel (Nemčija), Reinhold Florian Gaston (Nemčija), Gert Krause (Nemčija) Franz Hütter (Nemčija), Jan Jacob Stamm (Nizozemska), in Steven Gilligan (ZDA).



Marjan Račnik



Darija Račnik

## Reference

- Ahac d.o.o, Šentjur,
- Agencija Mori d.o.o., Maribor,
- Duler d.o.o., Slovenj Gradec,
- Bosch Siemens Home Appliances (BSH) d.o.o., Nazarje,
- CUDV Radovljica,
- EGP d.d. . Škofja Loka,
- Frankstahl d.o.o., Ljubljana,
- GKN Driveline d.o.o., Zreče,
- HIT d.d., Nova Gorica,
- Hoteli Bernardin d.d., Portorož,
- Jata emona d.o.o., Ljubljana,
- Kočevar & Thermotron d.o.o., Ločica ob Savinji,
- Krka d.d., Novo mesto,
- Lek d.d., Ljubljana
- Novatel d.o.o., Celje
- NT Logistika d.o.o., Moste pri Komendi,
- Ograje Kočevar d.o.o., Prebold,
- Paloma d.d., Sladki vrh
- Porsche Inter auto d.o.o., Ljubljana,
- Prva osebna zavarovalnica d.o.o., Ljubljana,
- Reklame Žarn, Brežice,
- SK Company d.o.o., Maribor,
- S Oliver d.o.o., Maribor,
- Srednja ekonomska šola Celje,
- Stroka produkt d.o.o., Radlje ob Dravi,
- Steklarna Hrastnik do.o. Hrastnik,
- Steklarna Rogaška d.d., Rogaška Slatina,
- Swatycomet, umetni brusi in nekovine d.o.o., Maribor
- Valkarton d.d. Logatec,
- Zavod za zaposlovanje, območna enota Maribor,
- Žito d.o.o. Ljubljana

