

ITMC Programme 2017

PROGRAMUL DE TRAINING

Grupul țintă: Absolvenți ai ultimului an de studiu al instituțiilor superioare de învățământ, masteranzi.

Scopul : Dezvoltarea abilităților și competențelor personale și profesionale a absolvenților pentru o integrare și adaptare de succes în cadrul companiei, precum și atingerea unui nivel înalt de performanță de către noi angajați în timp scurt.

Durata programului: 12 training (1 training – o zi)

Denumirea trainingurilor și cunoștințele și abilitățile obținute

	Denumirea trainingului	Trainer	Cunoștințe și abilități obținute
Ziua 1	Misiune, Viziune, Valori	Elena Armasu, Executive Manager Moldova, Bayer Iurie Turcan, Owner, M.C.F.-ENGROS S.R.L.	Să conștientizezi spre ce te miști, pentru ce o faci, ce te ajută și este important în această mișcare.
Ziua 2	Inteligența Emoțională	Otilia Dragutanu, CEO, Berlizzo Group	Conceptul de inteligență emoțională și motivele pentru care acesta este importantă în succesul personal și profesional; Cele 5 competențe care îmbunătățesc nivelul inteligenței emoționale; Cum controlezi reacțiile pentru a deveni mai productiv în relații cu clienții?
Ziua 3	Comunicarea eficientă	Elena Armasu, Executive Manager Moldova, Bayer	Ce înseamnă comunicarea eficientă? Cum identificăm o abordare individuală față de fiecare persoană în parte?
Ziua 4	Abilități de prezentare și Gândirea structurată	Veronica Luchinanenco, Executive Director, BDC	Cum poți să-ți exprimi propriile gânduri structurat și corect? Cum elaborăm și prezentăm corect o prezentare? Cum să cucerești și să menții atenția publicului?
Ziua 5	Time management	Marina Lupu, HR Manager, Orbico Moldova	Cum ne setăm prioritățile? Cum ne planificăm timpul? Cum să devenim eficienți?
Ziua 6	Vânzări	Ana Sandra, Director Departament Turism, Purcari Wines	Sunete reci. Cum să obținem un rezultat în urma vânzării active și pasive.
Ziua 7	Eticheta în afaceri	Alina Mitu, AFAM	Cum să creezi o impresie pozitivă?
Ziua 8	Tehnici de negocieri	Angela Gladei, Owner, BDC & CEO, TLF	Strategii de comunicare și negocieri; Importanța negocierilor; Tipuri de negocieri și negociatori.
Ziua 9	Strategie și marketing	Angela Gladei, Owner, BDC & CEO, TLF	Ce este marketingul? Cum analizăm piața și identificăm clienții? Detalii despre poziționarea și segmentarea pieței. Cum implementăm Canvas? PESTEL? Balanced scorecard? Porter 5?

Ziua 10	Business Online	Professional, SIMPALS	Cum să conduci un business online?
Ziua 11	Project management	Veaceslav Luchianenco, Risk Management, TLF	Ce este un proiect și care este structura acestuia? Care sunt trăsăturile distinctive ale unui proiect?
Ziua 12	Bazele analizei financiare a întreprinderii	Tatiana Malai, Director Financiar Diazchim SRL	Structura, relația de echilibru și mișcare între Bilanțul și OpiU companiei. Contribuția departamentelor la rezultatul financiar final al companiei

Programul de dezvoltare

Grupul țintă: specialiști principali, middle-managerei și HR specialiști, persoane responsabile de integrarea personalului .

Scop: Dezvoltarea culturii de integrare și motivare a noilor angajați în cadrul companiei.

Durata: 5 module câte 4 ore fiecare.

Traineri:

- **Ina Burciu**, HR Consultant, Trainer & Coach
- **Veronica Luchianenco**, Executive Director, BDC

Teme și aptitudini:

	Tematica training-ului	Aptitudini dezvoltate
<i>Modulul 1.</i>	Integrarea noilor angajați - Profilul și așteptările noului angajat - Planul individual de integrare a noului angajat - Specificul studierii la locul nou de lucru	1. Conștientizarea importanței integrării noilor angajați 2. Pentru ce și cum se efectuează planul individual de integrare a noului angajat 3. Cum mai eficient de instruit personal nou în procesul de muncă
<i>Modulul 2.</i>	Delegarea sarcinilor - Esența și etapele delegării - Principiile și regulile de delegare - Greșelile des întâlnite în procesul de delegare	1. Înțelegerea: cui , ce și cum se poate /nu se poate de delegat sarcinile de lucru.
<i>Modulul 3.</i>	Comunicarea internă - Rolul și principiile comunicării interne - Principii și reguli oferirii feed-backului angajatului - Reguli de efectuare a ședinței - Soluționarea situațiilor de conflict	1. Cum de corectat comportamentul și activitatea angajatului? 2. Cum de petrecut eficient ședința în echipă? 3. Cum de soluționat conflicte cu subalterni și colegi?

<i>Modulul 4.</i>	Motivare non-financiară <ul style="list-style-type: none">- Factori de motivare a personalului- Specificul motivării non-financiare- Modelul DISC- Metode eficiente de motivare	<ol style="list-style-type: none">1. Cum de identificat, ce îl motivează pe angajat?2. Cum de motivat angajatul fără premii și ridicarea salariului?
<i>Modulul 5.</i>	Bazele coaching-ului <ul style="list-style-type: none">- Principii și metode de coaching- Modelul GROW	<ol style="list-style-type: none">1. Cum de stimulat angajatul să-și descopere și realizeze potențialul său desinestătător, fără a-i oferi răspunsuri concrete.