



FÜRKÉSZ HOLDING

FÜRKÉSZ HOLDING KFT.

KLASSZIKUS KÉPZESEINK

FEJLŐDNI AKAROK - A VÁLTOZÁS

ÜDVÖZÖLJÜK ÖNT A FÜRKÉSZ HOLDING KÉPZÉSEINEK VILÁGÁBAN! FEJLŐDNI AKAROK - A VÁLTOZÁS

Nálunk az ember áll a középpontban.

Szolgáltatásainkkal már több, mint 18 éve nyújtunk teljes körű segítséget a szervezeteken belül és kívül, a munkahely és a magánszféra világában ahhoz, hogy az Ön és munkatársai napjai hatékonyabbak, eredményesebbek, nyugodtabbak, kiegyensúlyozottabbak legyenek.

Képzéseink, tréningjeink célja, hogy felismertessük, hogyan lehet szemléletmódot váltani egy adott élethelyzetben, azzal, hogy egy helyzetnek több megoldása is lehet és a leghatékonyabb megoldás megtalálása csak rajtunk és a nézőpontunkon múlik. Megtanuljuk elengedni a régi, berögzült viselkedési mintáinkat, hogy újakat is kipróbálhassunk, figyelve az eredményességüket.

Célunk minden esetben, hogy olyan lehetőségeket mutassunk a résztvevőknek, amivel alapjaiban változik meg a szemléletmódjuk, a gondolkodásuk. Nő a felelősségérzetük, képesek lesznek értékelni a jelenlegi életkörülményeiket, szükség esetén pedig változtatni is tudnak rajtuk. Minden képzésünk illeszkedik a szervezet hosszú- és rövidtávú fejlesztési céljaihoz.

Eszközeink a diagnózis felállítás során: kérdőívek, felmérések, a személyes-, csoportos-, illetve elektronikus interjúk. A fejlesztésben többek között a tréning, a coaching, a team-coaching és a workshop (műhelymunka) módszere van segítségünkre.

Szakembereink készségszinten használják az NLP, a Tranzakció Analízis, az Enneagram, a DISC, illetve a LEAN alapelveit és eszközeit.

Szervezeti megrendelés esetén első lépésként felmérjük a szervezetet vagy annak azt az egységét, amelyet fejleszteni kíván, – ennek eredményeit felhasználva jelöljük ki Önökkel együtt a lehetséges és a leghatékonyabb működés irányába mutató képzési irányvonalakat.

Képzéseinkkel megoldást kínálunk a hazánkban jellemző működési problémák feloldására. Minden képzésünket a megrendelő cég/szervezet sajátosságai, elvárásai alapján véglegesítjük.



DISC TRÉNING

SZÍNES TÉRKÉP ÖNMAGADHOZ ÉS MÁSOKHOZ

E-000333/2014/D098

Miért a DISC?

A DISC módszertan a viselkedési stílusok feltérképezéséhez ad értelmezési keretet, melynek elsajátítása hatékonyabbá teszi a kommunikációt, együttműködést. Kiváló önismereti alapként szolgál és megértést, útbagazítást ad másokhoz.

Ezt a viselkedés- és vérmérsékletet vizsgáló tesztet W. M. Marston pszichológus fejlesztette ki. A DISC-et a későbbiekben számos egyetemen is tanulmányozták és kiderült, hogy megbízhatósága 90%-os.

Ennek segítségével az emberek alaposan megismerik az egyes típusokat, tréningünkön pedig interaktív feladatok és játékok segítségével elsajátíthatod, hogy hogyan lehet felismerni mások stílusát, majd gyakoroljuk a más színekhez való alkalmazkodást.



Milyen témákat fogunk

érinteni a képzés során?

- saját viselkedés stílusunk meghatározása
- a modell által azonosított 4 fő viselkedéstípus megismerése: erősségek, fejlődési lehetőségek
- a különböző viselkedéstípusok felismerése
- egyéni, páros és csoportos gyakorlatok
- a meggyőző kommunikáció ismérvei – kivel hogyan kommunikáljunk?
- érveléstechnika – melyik stílusra mi hat?
- tanultak összegzése, tapasztalatok levonása

Mit nyersz a tréning által?

- jobban megérted a saját és a környezeted cselekedeteit
- felismered és könnyebben eleget tehetsz a szeretteid, a munkatársaid és a környezeted szükségleteinek, igényeinek
- megelőzhetők vagy csökkenthetők lesznek a konfliktusok az életedben
- megalapozza a bizalmat és a hatékony együttműködést

Megvalósítás:

8 órás, személyes jelenlétű,
vagy 2x4 órás online tréning



SZEMÉLYISÉGÜNK A KARAKTEREK TÜKRÉBEN

ENNEAGRAM I. (ALAPKÉPZÉS), AVAGY HOGYAN ÉRTSÜK MEG, FOGADJUK EL ÉS KEZELJÜK AZ EMBEREKET?

E-000333/2014/D104

Miért az ENNEAGRAM?

Milyen területek fejleszthetők, hol tudunk eredményeket elérni ezzel a módszerrel?

- önismeret, személyiségfejlesztés
- emberi kapcsolatok (pl. ügyfélkezelés)
- egyéni és csoportos kompetenciák fejlesztése
- szervezeti felépítés: különböző erősségekkel rendelkező munkatársak szinergikus együttműködése
- konfliktuskezelés
- stresszkezelés

Mikor ajánljuk az ENNEAGRAM tréninget?

- ha szeretnéd javítani az emberi kapcsolataid minőségén
- ha fontos számodra a személyiséged fejlődése
- ha szeretnéd hatékonyabban szót érteni munkatársaiddal, ügyfeleiddel
- ha túl sok az életedben a konfliktus



A képzés CÉLJA

A rendszer kilenc karaktert különböztet meg aszerint, hogy egy adott alapérzelmet (gondolati, érzelmi, ösztönösen cselekvő beállítódás) és annak háromféle megélését (a környezetén keresztül, saját belső világán keresztül éli meg, vagy tagadja) párosítja össze.

Két napos tréningünk célja, hogy a résztvevő rátaláljon saját karakterére, azaz belső hajtóerejére, amivel sokan nem is vagyunk tisztában, sőt egyenesen tagadjuk azt. Ez a felismerés már önmagában nagy mértékben erősíti a belső egyensúlyát az egyénnek, ezáltal javítja emberi kapcsolatait és hatékonyságát az élet minden területén.

Másodlagos cél, hogy a résztvevő képes legyen felismerni más emberek karakterét, így könnyebben és jobban tudja emberi kapcsolatait alakítani, így csökken a stressz az életében.

Szervezeti szinten javul a csoport működése, hiszen egymással való küzdelem felváltja az elfogadás és együttműködés. Nagy erejű tudásanyag.

Az alapképzésre épülő további képzéseink:

- Enneagram II. - fejlődési utak
- Specifikus enneagram - vezetőképzés, időgazdálkodás, együttműködés, értékesítés

Megvalósítás:

2x8 órás, személyes jelenlétű tréning



AZ ITT ÉS MOST HATALMA

TRANZAKCIÓ ANALÍZIS A GYAKORLATBAN

E-000333/2014/D115

Miért a tranzakció analízis?

Időről időre azt vehetjük észre magunkon, hogy kibillentünk a belső egyensúlyunkból, érzelmi viharok, kiborulások és összeveszések tüneteit figyelhetjük meg magunkon.

A T.A. segít megérteni ennek lelki folyamatát, belső okát, feltárhatjuk eredetét, azt a forrásélményt, ahonnan ismétlődő mintázatként építjük magunkban. Ha megértjük, meg is változtathatjuk...

A T.A. alapjaként tekintünk az énállapotokra, melyek meghatározzák érzéseinket, gondolatainkat és viselkedésünket.

A módszertan egy-egy feszült helyzetben is segíthet "fejben" maradnunk, megőrizni higgadtságunkat és az itt-és-most helyzetet látni és arra reagálni. Ennek révén lényegesen javulnak emberi kapcsolataink, feldolgozhatóvá válnak konfliktusaink, sőt idővel csökkenthetjük a játszmák számát és negatív hatását életünkre.

Jobb érzés lesz a saját bőrünkben lenni.

A képzés CÉLJA

A képzés során a résztvevők megismerkednek az énállapottal, megtanulják felismerni magukon és másokon azokat, erre építve az emberek közti tipikus tranzakciókat tárjuk fel, megtanuljuk elemezni azokat.

Megértjük a pszichológiai nyereség fogalmát és szerepét, ami különösen jelentős a látszmák megértése és kezelése kapcsán. A Driverok megismerése révén automatikus viselkedési modelljeink megértéséhez és feloldásához jutunk el, jelentősen növelve ezzel az egyén hatékonyságát.

Tréning esetén a képességeink fejlesztését, workshop formában pedig konkrét esetek feldolgozása válik lehetővé a csoport tagjai számára.

A cél, hogy elfogadjuk önmagunkat, ezen keresztül pedig értékelni tudjuk, akár egy éles helyzetben is, hogy az eddig megszokott viselkedési mintát felcseréljük-e egy új megoldásra. Ezáltal számos eddig megoldhatatlannak hitt kihívás, konfliktus vagy "beragadt" emberi kapcsolat válik orvosolhatóvá.



Megvalósítás:

4*8 órás, személyes jelenlétű
vagy online tréning vagy workshop



FÜRKÉSZ HOLDING

HATÉKONY MUNKASZERVEZÉS

E-000333/2014/D024

A képzés CÉLJA

A munkaszervezés elsődleges feladata a munka racionalizálásával elérni a hatékonyság növelését.

A képzési program célja, megismertetni a résztvevőkkel a munkaszervezés elméleti alapjait és alkalmazható módszereit.

Cél, hogy a résztvevő ismerje meg a munkaszervezési feladatait, mint vezető képes legyen

- eligazodni a munkaerő-gazdálkodás területén a napi munka során jelentkező problémák között,
- a képzés során megvalósított gyakorlatok által képessé váljon a vállalkozásához kapcsolódó eljárások és technológiák értékelésére és fejlesztésére, valamint a munkaszervezés és a használt eszközök gazdaságosságának javítására.



A képzés TARTALMA

A tréning során a résztvevők megismerik a vezetés fogalmát, az általános és funkcionális feladatait, megérti a vezetés szervezetre, működésre és annak hatékonyságára gyakorolt hatását.

A résztvevő elsajátítja a munkaszervezés fogalmát, főbb feladatait, ennek keretében megismeri a munkaerő tervezésének lépéseit, a humánerőforrás tervezésével kapcsolatos döntéseket. Képes lesz saját szervezetére, vállalkozására vonatkozóan a munkaszervezésre ható tényezők felismerésére, a munkaerő tervezéséhez kapcsolódó lépések meghatározására.

Megismeri a személyes hatékonyság fogalmát, az időgazdálkodás alapjait, gyakorlati technikákat és módszereket sajátít el a feladatok hatékony tervezésére.

A képzés során a résztvevő megismeri a munkaszervezés hatlépcsős modelljét, ezáltal képessé válhat tudását saját szervezetére alkalmazva a szervezési cél meghatározására, a követelmények és lehetőségek értékelésére, megoldási alternatívák kidolgozására, az optimális szervezési döntés bevezetésére és az eredmények értékelésére.

Megvalósítás:

24 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING

TÁRGYALÁSTECHNIKA A GYAKORLATBAN

E-000333/2014/D040

A képzés CÉLJA

A képzés célja, hogy az elméleti és a gyakorlati feladatok során a résztvevők megismerjék az interperszonális kommunikáció szabályszerűségeit, az asszertív viselkedés elméletét és gyakorlatát, melynek segítségével képesek lesznek arra, hogy céltudatosan kommunikáljanak bármely partnerrel, jelentős pszichikai megterhelést jelentő helyzetekben is, tárgyalási szituációkban. A tárgyalástechnikai képzés alapja a Harvard Egyetemen kidolgozott tárgyalási stratégia, amely a mai napig a legsikeresebb eszköze az eltérő érdekek összehétközésének. A képzés során a résztvevők megismerik a disztributív és az integratív tárgyalási stratégiák közötti különbséget, a Harvardi tárgyalási stratégia elméletét és gyakorlatát, a bizalom kiépítésének gyors és sikeres útját, valamint azokat a kognitív torzításokat, amelyeket akadályozzák a tárgyalási egyezségek létrejöttét. A képzést egyaránt ajánljuk gyakorlott tárgyalóknak és azoknak, akik kevésbé járatosak a tárgyalások világában.



A képzés TARTALMA

1. A tárgyalás

- A sikeres tárgyalás jellemzői
- A tárgyalás emberi és szakmai szintjeinek összeegyeztetése
- A 3 féle tárgyalási stílus: kemény, engedelkeny és elvközpontú tárgyalás
- Az elvközpontú tárgyalás 4 ismérve
- Az elvközpontú tárgyalás kritikája

2. Kommunikációs eszközök a tárgyalásban

- A tárgyalás során alkalmazható kommunikációs eszközök:
- A követés és a vezetés technikája kommunikációs szituációban
- Az információ keretezése, újrastrukturizálása
- Kérdés- és érveléstechnika
- A metakommunikáció, a metaüzenetek azonosítása, a metajelek professzionális alkalmazása
- A partner szükségleteinek feltárása és összekötése az ajánlással
- Szuggesztív szóhasználat és szuggesztív nyelvi minták
- Az elvközpontú tárgyalás gyakorlása szerepjátékokban

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING

ASSZERTÍV KOMMUNIKÁCIÓ

E-000333/2014/D101

A képzés CÉLJA

A képzés átfogó célja az asszertív kommunikációs készségek fejlesztése, az erőszakmentes magatartás erősítése, az önérvényesítést és mások érdekeinek figyelembe vételét ötvöző módszerek megismerése, elsajátítása. Az asszertív kommunikációs készségek sikeres alkalmazása elősegíti az erőszakmentes kommunikációt, és hosszú távon a szociális hatékonyságot.

A tananyagegység konkrét célja, hogy a résztvevők a munkájuk során képessé váljanak a környezetükben élőkkal való mindennapi helyzetek és konfliktusok során is az érzelmeik kifejezésére, érdekeik képviselésére, úgy, hogy közben bemutatják saját értékeiket, és a másik ember véleményének figyelembevételével mindenki számára elfogadható megoldás keresésére törekcszenek.



A képzés TARTALMA

- A kommunikáció jelentése és működése
- Kommunikációs alapfogalmak a gyakorlatban
- A kommunikáció leggyakoribb hibái
- Milyen alapérzelmek jelennek meg a kommunikáció során
- Hogyan fejezzük ki őket?
- Kommunikációs viselkedésmódok fajtái és gyakorlati működése
- Agresszív, rejtett agresszív és a szubmisszív viselkedésmód jelei
- Játszmák- önérvényesítő kommunikációs gyakorlat
- Az asszertivitás nyelvi szintjei
- Konfliktusok sajátosságai, működése
- Az asszertív viselkedés jellemzői
- Az érzések felismerése és kommunikálása
- Erőszakmentes kommunikáció működése és sajátossága
- Az erőszakmentes hozzáállás jellemzői
- Az énnyelv-énközlés használata – felelősséget vállalni érzéseinkért

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING

VÁLASZD A FONTOSAT! - IDŐGAZDÁLKODÁS

E-000333/2014/D026

A képzés CÉLJA

A tananyag egység célja, az alapfogalmak tisztázása. Cél, hogy mindenki megismerje a szokás és eredményesség fogalmát, a paradigma fogalmát és a paradigmaváltás jelentőségét, tisztázza a szokások fontosságát.

A résztvevők képesek legyenek a látom – teszem – kapom ábra szerint gondolkodni.

A képzés TARTALMA

Az alapozás során a résztvevők megtanulják a szokások kialakulásának sajátosságát, a paradigmaváltás fogalmát és a nézőpontváltás lényegét. A résztvevők megtanulják a látom-teszem-kapom ábrát értelmezni, ez alapján a nézőpontjukat megváltoztatni. Megismerik az időgazdálkodás alapjait, alapfogalmait.

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING

HELYZETFÜGGŐ VEZETÉS A GYAKORLATBAN

E-000333/2014/D038

A képzés CÉLJA

A legjobb vezetők akár többféle vezetői stílust is életre hívhatnak önmagukban és a csapatuk tagjaiban – attól függően, hogy éppen mire van szüksége a csapatnak és a szervezetnek.

Goleman ezt hívja a vezetés megosztásának, ami az egész csapatot okosabbá, erősebbé, mozgékonyabbá teheti. Ugyanakkor nagyon nehéz megmondani, hogy mikor, milyen vezetői stílust használjunk csoportvezetőként.

Általában elmondható, hogy a jó vezető különböző vezetői stílusokat váltogat a helyzettől és a feladattól függően. Néha csak egy jó szóra, egy apró elismerésre van szüksége egy csapattagnak.

A Helyzetfüggő Vezetés olyan modellt és eszközöket nyújt a vezetők számára, amellyel megteremthetik a nyílt kommunikációt, és fejleszthetik az alkalmazottak önbizalmát. A Helyzetfüggő Vezetés modell növeli a teljesítményt és a fejlődést érintő megbeszélések gyakoriságát, valamint javítja ez utóbbiak minőségét.



A képzés TARTALMA

A helyzetfüggő vezetés (Situational Leadership by Ken Blanchard) az egyik leggyakrabban felmerülő vezetési modell, 4 szakasza van. Vezetőként inkább szeretjük a magunk szisztémája szerint osztani a lapokat. Vagyis nem mindig figyelünk oda, mikor milyen szintű támogatással tudjuk a beosztottak kvalitásait, erőforrásait a leghatékonyabban hasznosítani. A képzés ebben segít. Négy alapvető vezetési stílus:

- **Irányítás:** A vezető konkrét utasításokat ad, és szorosan ellenőrzi a feladatok végrehajtását.
- **Edzés:** A vezető továbbra is irányít, szorosan ellenőrzi a feladatok végrehajtását, ugyanakkor azonban megmagyarázza a döntéseket, javaslatokat kér, és támogatja az előrehaladást.
- **Támogatás:** A vezető elősegíti és támogatja alárendeltjei feladatvégrehajtó erőfeszítéseit, megosztja velük a döntéshozatal felelősségét.
- **Delegálás:** A vezető alárendeltjeinek engedi át a döntéshozatal és a problémamegoldás felelősségét.

Ebben a négy stílusban alapvetően kétféle magatartás ötvöződik: az irányító magatartás és a támogató magatartás. A résztvevők megismerik az irányító magatartás illetve a támogató magatartás lényegi elemeit.

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FOLYAMATOK FEJLESZTÉSE A MINDENNAPOKBAN

E-000333/2014/D022

A képzés CÉLJA

A tréning során a résztvevők megismerik a stratégia és a folyamatok, a menedzsment alapfogalmait, a különbséget a hagyományos és a folyamatfejlesztési szemlélet között, a környezet, az erőforrások, az érdekek elemzésének, a folyamatok definiálásának szerepét.



A képzés TARTALMA

A program során az alábbi témaköröket érintjük:

- Folyamatelemzés: adatgyűjtés a folyamattal kapcsolatban, folyamatelemzés szempontjai, a folyamat strukturális elemzése, a folyamatteljesítmény elemzése, szabályozási, irányítási szempontok
- A folyamat alapvető jellemzőinek vizsgálata; a szabályozottság, a teljesítmény, az átfutási idők, költségek,
- Folyamatelemzési módszerek: folyamatképesség vizsgálat, 5W 1H, hozzáadott érték elemzés, vesztéselemzés, átfutási idő, ciklusidő elemzés, minőségköltségek, folyamatköltségek, folyamat benchmarking, FMEA, kockázatelemzés,
- Módszertan: folyamatfejlesztés 7 lépése, BPI módszertan - az üzleti folyamatfejlesztés 5 fázisa,
- Folyamatos fejlesztés: Kaizen 3 lépése, folyamatok vizsgálata értékteremtés szempontjából, 7 minőségesszköz, 7 MUDA
- 6 Sigma" módszer: "6 Sigma" stratégiák, DMAIC fejlesztési ciklus, 6 Sigma projekt

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING

STRESSZKEZELÉSI TECHNIKÁK TRÉNING

E-000333/2014/D059

A képzés CÉLJA

A képzés célja, hogy megismertesse a résztvevőt a stressz fogalmával, kialakulásával, technikákat, eszközöket, módszereket kapjon, a mindennapokban használható ismereteket beépíthesse életvitelébe, mind a munkahelyen, mind pedig a magánéletében.



A képzés TARTALMA

- Eustressz, distressz érvényesülése az életünkben
- A stresszt okozó események fajtái (stresszorok)
- A stressz fiziológiai és érzelmi-viselkedési tünetei, következményei
- A stressz mérése. Milyen stresszes az életünk?
- Milyen stresszorok vannak jelen a munkahelyi életünkben és a családban?
- Mitől függ a stresszel szembeni egyéni szívósság?
- Egyéni stressz-kezelési technikáink összegyűjtése, tudatosítása
- A stresszel való megküzdés technikáinak kipróbálása, megtanulása (probléma központú megküzdés, érzelem központú megküzdés)
- A munka és a magánélet összehangolása

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING

HATÉKONY ÉRTÉKESÍTÉSI TECHNIKÁK TRÉNING

E-000333/2014/D065

A képzés CÉLJA

A tananyagegység célja, hogy a résztvevők

- érvelni és célirányosan kérdezni tudjanak az eladás során
- elsajátítsák a figyelmes hallgatás alapjait
- képesek legyenek feltárni az ügyfelek, partnerek elvárásait
- felismerjék a vásárló milyen helyet foglal el a vásárlói ciklusban
- tudjanak kifogást kezelni és sajátítsák el a termékismertetés alapjait
- tudjanak haszon érvelni



A képzés TARTALMA

- Az értékesítő személye
- Az értékesítés/vásárlás lélektana, vásárlói ciklus
- Az ügyfél
- Kommunikáció (benne kérdés- és érveléstechnika)
- Az akvizíció folyamata
- Telefonálási technikák
- Kifogáskezelés
- Konfliktusok megelőzése és feloldása
- Tárgyalástechnikai alapok elsajátítása
- A partnerek jelzéseinek értelmezése az eladási hatékonyság érdekében
- Az ügyfelek növekedésének lehetőségei
- Időgazdálkodás és az értékesítési munka megtervezése
- A helyes dokumentálás és után gondozás az értékesítésben

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING

HATÉKONY EGYÜTTMŰKÖDÉS FEJLESZTÉS

E-000333/2014/D046

A képzés CÉLJA

A képzés célja megismertetni a nemzetközi kutatások eredményeit, amelyek igazolják, hogy az eredményesen működő csapatokat magas módszertani felkészültség jellemzi. Ezekben a csapatokban a csapattagok a problémamegoldás folyamatában tudatosan alkalmaznak speciális módszertanokat, technikákat, melyek segítségével a probléma megoldási és döntési folyamatok időtartama jelentősen csökkenthető.

Tréningünk a csapateredményesség erősítéséhez szükséges legfontosabb módszertanokat adja át könnyen elsajátítható és azonnal kipróbálható fejlesztési keretben.

Megvalósítás:

24 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING



A képzés TARTALMA

- egyén és közösség – személyes identitás és a csapat identitása
- értékek, normák, az együttműködés szabályai
- a csapattá érés folyamata és dinamikája: fázisa, csapdái, feloldandó dilemmái
- a csapat mint az egyénektől függetlenül is létező élőlény
- a csapat kultúrájának hatásai a közösség eredményességére és a csapat tagjaként megélt élettélmény minőségére
- feszültségek és konfliktusok felismerése és kezelése a csapatmunka során
- a visszajelzési kultúra, mint a csapat értékvilágának sarkalatos pontja
- aszertivitás a csapatban - a konstruktív személyközi visszajelzés gyakorlata
- a közös munka moderálása – humán-dinamikai jelenségek előreivő kezelése
- a gondolati és tartalmi megújulás eszközei, módszerei

Az élmény gazdag, szellemes, a tapasztalati tanulás eszközeire építő gyakorlatok során természeti közegbe ágyazott, egyszerű, veszélytelen feladatok megoldása kerül előtérbe. Megfigyelik a képzés során a csoportdinamikai jelenségeket, emberi kapcsolatokat modellező szimulációkat. A megélt élmények közös, reflektált feldolgozása során visszajelzési gyakorlatok, a közös alkotás élményei, a konstruktív vitakultúra gyakorlatai, a kreatív csoportos problémamegoldás szimuláció kerül a középpontba.

PEACEMAKER

KONFLIKTUSKEZELÉS ŐSZINTE ODAFIGYELÉSSSEL

E-000333/2014/D008

Miért a konfliktuskezelés?

Az emberi kapcsolatok velejárója a konfliktus... de muszáj ennek így lennie? Ha valódi, őszinte odafigyeléssel fordulnánk másokhoz és persze magunkhoz is, akkor valóban szükség lenne a konfliktusok rombolására vagy lehetséges lenne annak csak teremtő erejét felhasználni?!

Trénereink számos tudásterületen szereztek mélyreható tudást és tapasztalatot (NLP, tranzakció analízis, asszertív kommunikáció, Enneagram), amelyek gyakorlatorientált megosztásával lehetnek segítségére, hogy életedben a konfliktusok a helyükre kerüljenek, a kapcsolatok építésére szolgáljanak, ahelyett hogy rombolnák azokat.

Ez a képzés teljes vértetést biztosít a résztvevőknek, amely segítségével az eddig megoldhatatlannak tűnő élethelyzetek könnyedén kezelhetővé válnak. A résztvevők megértik saját működésüket és környezetüket, a probléma gyökerével és nem csak a tüneteivel foglalkozunk, hatékony és egyénre szabott viselkedési mintákat, technikákat és módszereket sajátíthatnak el, amik révén békés egyensúlyban élhetik életüket és építhetik emberi kapcsolataikat.

Neked ajánljuk a képzést?

Igen, amennyiben

- fontos számodra a harmónia
- vannak emberi kapcsolataid
- akadnak konfliktusaid, vagy úgy érzed, hogy sokszor lemondasz a saját érdekedről mások kedvéért
- vannak olyan céljaid, amelyek eléréséhez más emberekkel kell együttműködnöd
- fontos számodra a személyes fejlődésed
- nem mások megváltozásától várod életed jobbra fordulását

Megvalósítás:
40 órás személyes részvételű tréning



VEZETŐ TRÉNEREINK



HEINBACH DÁRIUS

Hiszek a fejlődésben, hogy bármi is történjék, abból tanulnom kell. Ha képes vagyok arra koncentrálni, hogy "mit tehetek én azért, hogy jobb legyen?", akkor jó úton járok.

Aki szeret játszani, tanulni is szeret.



BORZAI LÁSZLÓ

Hiszek abban, hogy minden ember талант. Hivatásom a tehetség kibontakoztatása, támogatása.

Mindent a tehetségért!



SIMITS ERNŐ

Hiszek a tréneri munkában, abban, hogy a komfortzóna elhagyása új perspektívákhoz és végül fejlődéshez vezet.

Segíteni, ahol csak lehet.

A világ egy gyönyörű hely, amit teljes valójában csak a jelenben élhetünk meg. Ha a jelen pillanatra fókuszálunk, akkor megjelenik a végtelen lehetőségek birodalma.

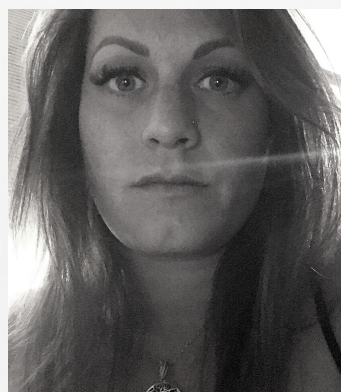
Átadni a lehetőségek lehetőségét!



JUHÁSZ BÁLINT

Másoknak és magunknak is megengedjük, hogy azok legyünk, akik vagyunk.

"A vonuló felhők fölött mindig kék az ég."



HEINBACH LÍVIA

Hiszek magamban, a képességeimben. Hiszek a változás erejében és a flow-ban. Hiszek az emberekben.

A legjobbat kihozni bárkiből, aki hajlandó ezért tenni.



MOLNÁR MÓNIKA

Hiszek a fejlődésben, a változásban, trénerként célom az "aha" vagy "wow" élmény elősegítése.

Öröm, sírás, felébredés.



GINDER ANITA

KAPCSOLAT

MOLNÁR MÓNKA, képzési koordinátor

+ 36 70 610 1534

molnar.monika@furkeszholding.hu

FÜRKÉSZ HOLDING KFT.

2120 Dunakeszi, Magyar utca 53.

www.fejlodniakarok.hu

www.mentalisegeszseg.hu

Kövess bennünket!



Fürkész Holding Kft.
Fejlődni akarok - a változás



[furkeszholding](https://www.instagram.com/furkeszholding)



Fürkész Holding



FÜRKÉSZ HOLDING