



Comunicare intre Managementul Conflictului si Stresului

**07-09 decembrie, Brasov
Termen de inscriere 30 noiembrie 2018**

Curs interactiv, 70% reprezentând activitatea practică.

De ce acest curs:

Uneori, deosebirile de opinii, puncte de vedere, interese, valori sau conceptii pot conduce la conflicte. Conflictul este foarte real și foarte important pentru cei implicați. Evitarea sau ignorarea nu duce la inabusirea lor – mai degrabă, le agravează.

Cu ajutorul acestui program, participanții vor putea învăța tehnici de antistres, vor învăța să se asculte și să se cunoască mai bine, să comunice mai bine, vor afla soluții pentru eliberarea din relații toxice, vor găsi o sursă de automotivare, vor reuși să își îmbunătățească relațiile cu ceilalți.

Obiectivele cursului:

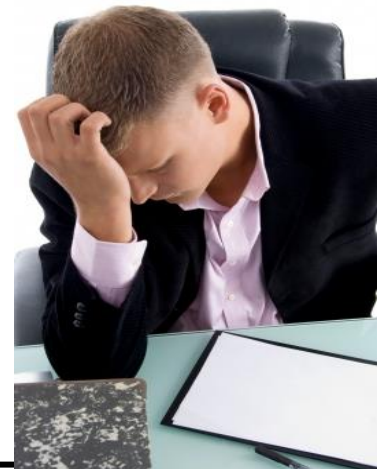
- Îmbunătățirea climatului organizational, prin utilizarea unui stil de comunicare adecvat colaborării și comun tuturor membrilor echipei, în vederea atingerii succesului și menținerii acestuia
- Conștientizarea modului propriu de comunicare și dezvoltarea abilității de a comunica eliminând motivele de stres și conflict
- Cunoașterea modului în care relaționarea cu ceilalți poate deveni plăcută și eficientă.
- Să ofere instrumente de comunicare care vor ajuta participanții să înțeleagă, să transmită și să recepteze mesajele din procesul de comunicare
- Aprofundarea unor abilități de comunicare și a unor modalități de control și de utilizare eficientă a comunicării.

Cursul se adresează:

Trainingul se adresează persoanelor care doresc să își îmbunătățească abilitățile de comunicare pentru a identifica, administra și rezolva diversele potențiale conflicte care apar ca urmare a interacțiunilor profesionale de zi cu zi și a înlăturării stresului ce derivă din acestea.

Nu ne propunem doar să-i transformăm pe participanți în mediatori profesioniști sau în experți în comunicare. Ceea ce veți obține de pe urma acestui curs va fi capacitatea de a vedea din timp cum să comunicați pentru a preveni potențiale conflicte și de interveni cu șanse mari de reușită pentru a le aplatiza.

Fie că este vorba de un conflict organizational, de o dispută între departamente sau pur și simplu de o problemă cu un coleg sau « agajat dificil » participanții vor găsi în acest curs idei, modele și tehnici utile care pot



fi aplicate incepand de a doua zi de dimineata. Mai mult decât atât, datorită role-play-urilor și simulărilor, vor avea situatii reale pe care sa se discute si sa gaseasca solutii concrete.

Tematica cursului:

- **Procesul de comunicare. Feedback-ul în comunicare**
- **Comunicarea verbală și nonverbală. Limbajul paraverbal**
- **Tehnici de comunicare eficientă**
- **Bariere în comunicare**
- **Ascultarea activă**
- **Asertivitatea - metoda optimă de comunicare eficientă**
- **Valoarea conflictului. Aspecte pozitive și negative în conflict**
- **Conflictul ca proces**
- **Conflictul. Apariție, cauze, caracteristici, manifestare, efecte**

In acest modul, participantii vor intelege de ce conflictele pot aparea intr-o multitudine de contexte si variatiuni.

- **Managementul conflictului. Abordări. Modele. Instrumente**
- **Prevenirea conflictelor. Tehnici.**
- **Soluționarea conflictelor. Pași în rezolvarea conflictelor**

Vei avea ocazia să experimentezi tehnicile învățate pe parcursul trainingului prin numeroase simulări și jocuri de rol. Poți trece prin cele mai dificile situații întâlnite în viața reală, având siguranța sălii de curs și a feedback-ului trainerului. Astfel, când vei ieși din sala de curs, vei avea deja o experiență în abordarea acestui subiect și o serie de instrumente pe care le poți folosi imediat

- **Metode și tehnici de tratare a conflictelor interpersonale**
Ne vom concentra asupra tratarii unor probleme legate de disciplina, protestele si reclamatiiile care apar in si din interiorul organizatiei. Specific acestor zone de divergenta si conflict este faptul ca ating aspecte ale contractului legal si ale regulamentului formal care guverneaza relatiile interne si externe ale organizatiei.
- **Tratarea conflictului în echipă**
- **Înțelegerea și identificarea stilurilor personale în managementul conflictelor**
- **Tips & tricks pentru managementul conflictului la locul de muncă**
- **Stres și agenți stresori. Forme generale de stres**
- **Fazele stresului. Manifestări**
- **Efectele stresului**



- Strategii de management al stresului
- Plan de dezvoltare personală

Se asigură:

- sustinerea propriu-zisa a cursului. Cursul este centrat pe procesul de intelegere si invatare al fiecarui participant in parte.
- feed-back - atat in timpul, cat si la finalul cursului.
- evaluarea post-training a participantilor dupa caz. In vederea observarii nivelului de retentie al informatiilor, cat si a capacitatii de punere in practica a acestora, dupa caz.
- diploma de participare.
- analiza necesitatilor si intereselor de training ale participantului dupa caz.



Agenda zilnica:

	Ziua 1	Ziua 2	Ziua 3
Cazare incepand cu	13.00		
Curs		9.00 - 13.00	9.00 - 13.00
Coffe Break		11.00 - 11.15	11.00 - 11.15
Pranz		13.00 - 14.00	13.00 - 14.00
Curs	17.00-20.00	14.00 - 17.00	
Coffe Break	18.30 - 18.45	15.45 - 16.00	
Cina	20.00	19.00	
Eliberarea camerelor			14.00

Nota: Programul este orientativ si poate suferi mici modificari in functie de grup si ritmul de parcurgere a tematicilor propuse.

Date Organizatorice:

Data Trainingului: 07-09 decembrie 2018

Locatia: Brasov, Hotel Kolping sau similar- <http://hotel.kolping.ro/>

Varianta 1 cost = 820 lei instruire + 420 lei servicii turistice pret final si include:

- cazarea (3 zile / 2 nopti) fiecare participant va avea camera sa
- mesele (2 x mic dejun + 2 x dejun + 2 x cina)
- coffee break-urile (4)
- participarea la training
- o carte adecvata tematicii cursului
- premiu surpriza (stick usb sau card memorie sau smartwatch sau bratara fitness / etc)
- suportul de curs;
- diplomele de participare

sau

Varianta 2 cost = 1.540 lei pret final si include cele de mai sus la care se adauga o tableta. Modelul Samsung Galaxy Tab 3 7.0" / Lenovo A3300 7.0" / Lenovo A3500 / Lenovo A7 / Utok /



DYNAMIC TRAINING CENTER

Email: office@training-info si web site www.training-info.ro

Allview Viva C701 / Myria 3G / Dell Streak / etc, functie de stocul de la data participarii. Toate avand minim de specificatii – 7.0" / 8 gb stocare / 1gb RAM

Discount-uri:

5 % la 2 participanti

10 % la 3 participanti

La 4 participanti se ofera 1 loc gratuit, al 5-lea; Aceasta promotie este activa in cazul in care cele 5 locuri sunt pentru acelasi curs sau in cazul in care acestea sunt inscrite cumulat, pe mai multe cursuri.



Pentru inscriere va rugam sa completati formularul de participare care se gaseste pe pagina de oferta la adresa: <http://www.training-info.ro/>

Acesta se va trimite pe fax sau email la adresa:
office@training-info.ro

Mai multe informatii se pot obtine si la numerele de telefon 0722.663.637

**TERMEN DE INSCRIERE
30 noiembrie 2018**

PREZENTAREA TRAINERILOR

ALEXANDRU STAVRE BUCOI - MBA



Programe academice absolvite

PhD Programme in Economics, Academy of Economic Studies, Bucharest

Research theses: "Producers Behaviour regarding the commodities goods commercialisation"

Master of Arts (MA), major in Marketing

Master of Business Administration (MBA), major in Marketing, graduated "*Magna cum laude*" from the Canadian MBA Program in Romania, GSM – Graduate School of Management,

Master of Science (M.Sc.), Masters degree in Aircraft Engineering, with specialization in jet engines,

- Managing Organisational Change –CODECS
- Teaching by the Case Method: Developing Discussion Leadership Skills, organised by Ecole des HEC, University of Montreal, Canada at the Graduate School of Management
- Scholarship offered by the French Government

- Training in Market Economy, organized by JCI (Junior Chamber International), Blois, France
Courses at Chamber of Commerce and Industry, Blois, Practical training within ERMETO – HYDEXO Company, Blois

Trainer and consultant

- Assessment center, change management, strategic management (Cefin Romania, open trainings)
- DBM Romania Career Solutions International
- Career advisor and outplacement consultant
- CODECS (Centre for Open Distance Education), the partner in Romania of the Open University
- Business School, London, UK – provider of distance learning education
- Tutor

Tutoring: - the BZT 751 Course, *Management of Change* the BZT 730 Course, *Management of Performance and Change*

Institute for the Companies Administration (IAI), organized with Faculty of Economic Studies, “Transilvania” University, Brasov within a “*Tempus*” program

Lecturer

- courses: “*General Marketing*”; “*Marketing in Services*”; “*Marketing Research*”; “*Marketing Strategies*” within the DUSG program (University Specialized Management Diploma – postgraduate courses)
- specialized courses in “*Marketing Research*”; “*Distribution Channels Management*”
- training in *Sales Techniques* for S.C. Bramac S.r.l., Brasov (October 1999)
- courses: “*Marketing in Services*”; “*Stock & Commodities Exchanges*”
- seminar in analyze of the marketing data – *SPSS software*
- Canadian MBA Program in Romania, GSM – Graduate School of Management, Academy of Economic Studies, Bucharest
- Invited Professor at HEC Montreal (Ecole des Hautes Etudes Commerciales)
- prepared the Marketing Management course to be taught in the Canadian MBA Program
- assisted Canadian Professors for different courses in order to improve my teaching skills and increase my knowledge of marketing field
- participated as member in the jury charged with the evaluation of a master degree thesis for one graduate major in Marketing
- participated in a seminar regarding the Power Point software utilization for teaching purposes
- assisted the Canadian Professors (Mr. Robert TAMILIA, Ph.D., Marketing Professor, Université du Québec à Montréal; Mr. David LITVACK, Ph.D., Marketing Professor, Ottawa University; Miss Corinne Berneman, Ph.D., Marketing Professor, HEC - Montreal) for the “*Marketing Management*” and “*Consumer Behavior*” courses

CONFERENCES

Conference organized by IRI Torino (International Research Institute) in the field of “Company reorganisation for the e-business”

- presentation subject: “*How the marketing strategies has to be changed for the e-commerce*”

Training and Consultancy Clients:

- Pirelli, Holcim, DOMO, Billa, ProSoft Solutions, BRAMAC, Sistem de investitori, DAEWOO, CEFIN, HEXOL, Lubricants, Randaldes Group, Brasov, MMM Consulting International, AFP Mkt, DBM, CODECS SA, AURORA, Knorr, Shell Gas, Campofrio, DHL, OmniaSig, Banc Post