



ÚSPĚŠNÉ PREZENTACE NA MEZINÁRODNÍ ÚROVNI

PROGRAMOVÁ NABÍDKA

- > Moderní manažer dnes rozvíjí své schopnosti v rychle se proměňujícím podnikatelském světě, kde se neustále vytvářejí nové příležitosti a potenciál k vlastnímu rozvoji. Přicházíme nyní do styku s jiným profilem posluchačů, jejichž očekávání, pokud jde o oblast prezentací a komunikačních stylů, už nejsou taková jako dříve. Cíl vyhnout se nástrahám, které mohou představovat draze placená nedorozumění na mezinárodní úrovni, je vázán požadavkem, aby si posluchači pracující v mezinárodním prostředí osvojili lepší komunikační dovednosti.

Berlitz navrhuje řešení, které vychází z plynulejšího a jasnějšího stylu komunikace a které vás zároveň vybaví lepšími přesvědčovacími schopnostmi při vedení prezentací v mezinárodním prostředí.

PRO KOHO JE KURZ URČEN?

- > Pro všechny manažery a pracovníky s rozhodovacími pravomocemi, kteří pracují na mezinárodní úrovni a kteří chtějí získat nebo zlepšit svoji schopnost koncipovat nebo přednášet prezentace v mezinárodním prostředí.

PROGRAMOVÉ CÍLE

- > Rozeznávat klíčové etapy, klíčové kroky i vlastní slabiny prezentací na mezinárodní úrovni.
- > Rozvíjet schopnost koncipovat, připravovat, předávat a zaměřovat se na cíleně vedené prezentace.
- > Vytvářet a rozvíjet pozitivní očekávání posluchačů.
- > Přizpůsobovat se a upravovat prezentace aktivováním verbálních i neverbálních hybných mechanismů.
- > Uvědomovat si faktory skupinové dynamiky a rozeznávat reakce v prostředí prolínajících se kultur.
- > Sestavovat a předkládat vhodné odpovědi v relacích probíhajících na formě otázek a odpovědí.
- > Zpracovávat cíle a zvládat nepředvídatelné okolnosti.
- > S větší lehkostí používat angličtinu a také specializovanou slovní zásobu a jazykové konstrukce uplatňované při prezentacích.

PEDAGOGICKÝ PŘÍSTUP

- > Příspěvek od konzultantů i ostatních členů skupiny. Vlastní analýza výkonu, dvojí úroveň zpětné vazby (konzultant + skupina), výměny názorů., cílené diskuse, workshopy, situační rozhovory, minipřípadové studie atd.

PO DOKONČENÍ KURZU BUDE ÚČASTNÍK SCHOPEN

- > Zpravidla se lépe předem připravit a koncipovat cíleně vedené mítinky.
- > Rozeznávat jednotlivé styly mítinků a přizpůsobovat přípravu vyčleněným cílům.
- > Vybrat ve vhodném okamžiku vhodného účastníka a vydávat usměrněným způsobem veškerou energii k dosažení vyčleněného cíle.
- > S větší lehkostí ovládat hybné mechanismy a techniky zajišťující optimální účast.
- > Správně poskytovat i přijímat zpětnou vazbu s vyváženou myslí.
- > Správně vybírat pravé nástroje sloužící k dosažení vyčleněných cílů.



MEZINÁRODNÍ MÍTKY VEDOUČÍCH PRACOVNÍKŮ

PROGRAMOVÁ NABÍDKA

> Internacionalizace našeho podnikatelského světa a v důsledku toho větší kulturní různorodost způsobuje, že se neustále proměňuje tvář mezinárodních mítků, které tak vyžadují větší adaptabilitu a nové manažerské dovednosti na mezinárodní úrovni. Významný počet manažerů už pochopil, jak je důležité získávat prostřednictvím školení nové zkušenosti a přizpůsobovat se a chápat nové otázky, požadavky a nároky mezinárodních mítků.

Berlitz nabízí možnost naučit manažery pracovat na mezinárodní úrovni s efektivními technikami, nástroji a strategiemi, uplatňovanými při vedení nebo účasti na mezinárodních mítkách koncipovaných v různém stylu.

PRO KOHO JE KURZ URČEN?

> Pro všechny manažery a pracovníky s rozhodovacími pravomocemi, kteří chtějí získat nebo zlepšit své dovednosti při vedení mítků a naučit se přitom uvolněnému, účinnému a plynulému vystupování.

PROGRAMOVÉ CÍLE

- > Rozeznávat nejrůznější styly mítků a neefektivnější nástroje využívané v různých případech.
- > Know-how k přípravě a řízení „objektivně-vedených“ mítků na základě modelu PSAD.
- > Zvyšovat efektivnost mítků prostřednictvím objemnějšího toku informací.
- > Pozorovat, analyzovat a zajišťovat větší účast skupin a jejich synergickou souhru.
- > Dosahovat zisku ze skupinové dynamiky v multikulturním prostředí.
- > Nároky na vedení a jiné dovednosti v prostředí prolínajících se kultur; možné interakce.
- > S větší lehkostí používat angličtinu a speciální slovní zásobu a jazykové konstrukce uplatňované na mítkách.

PEDAGOGICKÝ PŘÍSTUP

> Příspěvek od konzultantů i ostatních členů skupiny. Vlastní analýza výkonu, dvojí úroveň zpětné vazby (konzultant + skupina), výměny názorů, cílené diskuse, workshopy, situační rozhovory, minipřípadové studie atd.

PO DOKONČENÍ KURZU BUDE ÚČASTNÍK SCHOPEN

- > Pružněji se předem připravovat a řídit mítky bez vytčeného cíle.
- > Rozeznávat různé styly mítků a přizpůsobovat jejich přípravu vytčeným cílům.
- > Vybrat ve vhodném okamžiku vhodného účastníka a vydávat usměrněným způsobem veškerou energii k splnění vytčeného cíle.
- > S větší lehkostí ovládat hybné mechanismy a techniky zajišťující optimální účast.
- > Správně poskytovat i přijímat zpětnou vazbu s vyváženou myslí.
- > Správně si vybírat pravé nástroje k dosažení požadovaného cíle.



VYJEDNÁVÁNÍ NA MEZINÁRODNÍ ÚROVNI

PROGRAMOVÁ NABÍDKA

> Rovnováha mezi nabídkou a poptávkou vždy podmiňovala způsob našeho přístupu k vyjednávacímu stolu. Vyjednávání je mocenská hra, která se podobně jako šachy zakládá na několika osvědčených technikách, pomůckách a strategiích. Skutečný klíč k úspěšnému vyjednávání však leží v našich pozorovacích schopnostech a v našem umění trumfnout protivníka lepším vyhodnocením potenciálních rizik, nákladů a hrozeb. Které dovednosti charakterizují dobrého vyjednávače? Které klíče pro mezikulturní jevy nám umožňují odemykat neznámé myšlenkové přístupy a chápat, jaké karty máme skutečně v ruce? To jsou opravdové výzvy dnešní doby.

Berlitz vám nabízí možnost objevovat nové techniky pozorování různého chování, vhodné vyjednávací strategie a poskytnout vám takové klíče k vystupování v mezikulturním prostředí, které vám umožní systematickou proměnu ve vítěze za vyjednávacím stolem.

PRO KOHO JE KURZ URČEN?

> Pro všechny manažery a pracovníky s rozhodovacími pravomocemi, kteří pracují na mezinárodní úrovni a kteří nehledě na svoji funkci chtějí získat nebo zlepšit své dovednosti při vedení jednání a naučit se přitom uvolněnému, účinnému a plynulému vystupování.

PROGRAMOVÉ CÍLE

- > Rozoznávat strategie a postupy vyjednávání uplatňované v nejrůznějším stylu v závislosti na okolnostech.
- > Naučit se vést objektivním způsobem vyjednávání a vyhodnocovat rizika.
- > Poskytovat nástroje zaměřené na formální zvládnutí uplatňování vhodných vyjednávacích postupů a strategií.
- > Získávat & rozvíjet dovednosti a vyčleněné cíle dobrého vyjednávače na mezinárodní úrovni.
- > Poskytovat klíče a nástroje (BSAT) k rozluštění přístupů našich protivníků.
- > S větší lehkostí používat angličtinu a speciální slovní zásobu uplatňovanou při vyjednávání.

PEDAGOGICKÝ PŘÍSTUP

> Příspěvek od konzultantů i ostatních členů skupiny. Vlastní analýza výkonu, dvojí úroveň zpětné vazby (konzultant + skupina), výměny názorů, cílené diskuse, workshopy, situační rozhovory, minipřípadové studie atd.

PO DOKONČENÍ KURZU BUDE ÚČASTNÍK SCHOPEN

- > Zpravidla se lépe připravit a formálně lépe přistupovat k vyjednávacímu stolu.
- > Třídít problémy související s vyjednáváním, překládat a vyhodnocovat je v souvislosti s příslušnými riziky a náklady.
- > Optimalizovat příslušné vyjednávací strategie podle příslušných cílů a okolností.
- > Lépe porozumět tomu, jak naše vlastní chování může vnímat druhá strana.