



Naročilnico lahko pošljete:  
• po e-pošti: narocila@zfm.si  
• po pošti: Založba Forum Media d.o.o., Prešernova ulica 1, 2000 Maribor  
• ali nas pokličite na telefonsko številko 02 250 18 00

**NAROČILNICA**

10504/1/875502

Da, prijavljam se na: **PSIHOLOGIJA VODENJA V PRAKSI**

Cena: 288,00 € (DDV ni vključen v ceno.)

Posebne ugodnosti:

1. udeleženec (ime in priimek)	Funkcija	GSM/Telefon	E-naslov	
2. udeleženec (ime in priimek)	Funkcija	GSM/Telefon	E-naslov	
3. udeleženec (ime in priimek)	Funkcija	GSM/Telefon	E-naslov	
Naziv organizacije		Davčna številka		Da Ne Davčni zavezanec
Naslov za dostavo	Naslov za izdajo računa		E-naslov za E-račun	
Kontaktna oseba (ime in priimek)	Funkcija	GSM/Telefon	E-naslov	

Datum, podpis, žig

#### Splošni pogoji

Prejeti predračun je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo spletnega seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča najkasneje tri delovne dni pred izvedbo spletnega seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličejo udeležbo ali se spletnega seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa se spletnega seminarja udeleži drugi udeleženec. Pridrujemo si pravico do odpovedi spletnega seminarja - v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti.

#### Da, kot kontaktna oseba podajam privolitev za obdelavo osebnih podatkov.

Založba Forum Media d.o.o., Prešernova 1, Maribor stremi k najvišjim standardom varstva osebnih podatkov, ki jih obdeluje le, če vi to izrecno dovolite. Vabimo vas, da podate privolitev za obdelavo vaših podatkov na spodnjem obrazcu in si s tem zagotovite, da boste sproti obveščeni o vseh zakonskih novostih in izobraževalnih dogodkih ter da boste lahko izkoristili druge ugodnosti ki vam jih ponuja Založba Forum Media. Soglašam, da Založba Forum Media d.o.o., Prešernova 1, Maribor (odslej: družba), moje zgoraj posredovane podatke obdeluje za potrebe obveščanja o novostih in za potrebe neposrednega trženja njihovih produktov oziroma storitev (priročniki, knjige, izobraževanja in ostalo). Ob tem sem seznanjen/-a, da:

- lahko pooblaščen osebo za varstvo osebnih podatkov pri družbi kontaktiram preko e-naslava: dpo@zfm.si;
- osebni podatki ne bodo obdelovani za noben drug namen, kot navedeno zgoraj, in se bodo po prenehanju namena izbrisali;
- osebni podatki ne bodo posredovani tretjim osebam razen tistim uporabnikom, ki imajo za to podlago v zakonu, pogodbi ali izkažejo drugo pravno podlago;
- imam po zakonu pravico od družbe zahtevati dostop do podatkov, njihov popravek, izbris ali omejitev obdelave ter pravico vložiti ugovor zoper obdelavo osebnih podatkov in zahtevo za prenos osebnih podatkov. Navedene pravice lahko uveljavljam z zahtevo, poslano na (elektronski) naslov: dpo@zfm.si;
- lahko osebne podatke iz zbirk družbe za v privolitvi naveden namen obdelujejo tudi pogodbeni partnerji, s katerimi ima družba sklenjene pogodbe o obdelovanju osebnih podatkov in ki hkrati lahko zagotavljajo ustrezno visoko raven varstva osebnih podatkov;
- lahko pri nadzornem organu (Informacijski pooblaščenec RS) vložim pritožbo, če obdelava osebnih podatkov ne bi bila skladna s predpisi;
- se promocijska sporočila lahko posredujejo v okviru segmentiranega neposrednega trženja, kar lahko vključuje tudi oblikovanje profilov za zagotovitev, da se pošiljajo takšne informacije, ki so na podlagi analize mojih aktivnosti in zanimanj v največji možni meri prilagojene mojim potrebam in interesom;
- več informacij o varstvu osebnih podatkov v družbi lahko pridobim v »Pravilih o varstvu osebnih podatkov družbe«, dostopnih na [www.zfm.si](http://www.zfm.si).

# PSIHOLOGIJA VODENJA V PRAKSI

## PRODUCT DESCRIPTION

**Izobraževanje lahko izvedemo tudi za večje število zaposlenih na delovnem mestu**  
in ga popolnoma prilagodimo vašim željam.

Pošljite povpraševanje in pripravili vam bomo neobvezujočo ponudbo.

[Povpraševanje za usposabljanje na delovnem mestu](#)

- Zakaj nam dober kader uhaja?
- Zakaj v komunikaciji najboljšim namenom navkljub prihaja do konfliktov?
- Zakaj so zaposleni včasih nezadovoljni, nemotivirani, nezavzeti?
- Kako to, da pohvala pokvari in kritika ne zaleže?
- Zakaj je vodja v časih negotovosti pred še toliko večjim izzivom?

Na praktični delavnici boste spoznali, **kako lahko vodja z upoštevanjem psiholoških zakonitosti posameznika ter dinamike skupin aktivira maksimalen potencial zaposlenih!**

---

## MNENJE UDELEŽENKE

»Hvala za zanimiv in poučen seminar. Pohvala predavateljici!«

mag. Alenka Čok Pangeršič, izvršna direktorica sektorja za upravljanje premoženja, Modra zavarovalnica, d. d.

---

## KORISTI

## Zakaj ravno ta delavnica:

- Spoznali boste, katere so **glavne pasti**, v katere se lahko ujamejo vodje, in **kako se jim izogniti**;
  - Urili boste svoje komunikacijske spretnosti in spoznali, **kako s primerno komunikacijo vplivamo na druge**;
  - Spoznali boste **orodja za samo-motivacijo in za motiviranje sodelavcev**;
  - Razumeli boste, kako preiti **iz nezavednih programov v zavestno vodenje**;
  - Spoznali boste **orodja za povečanje svojega osebnega vpliva**;
  - Razumeli boste **psihološke potrebe svojih sodelavcev**;
  - Spoznali boste **pristope in orodja**, kako pri zaposlenih **spreminjati manj zaželena vedenja ter kako okrepiti želena!**
- 

## VSEBINA

- **Model strateške komunikacije**: kako z verbalno in neverbalno komunikacijo doseči, da ti drugi sledijo?
- Ljudje imamo **psihološke in odnosne potrebe** - kako to spoznanje **uporabiti pri vodenju**
- **Transakcijska analiza** kot model učinkovite **organizacijske komunikacije**
- Kako lahko vodja s poznavanjem **koncepta ego stanj generira učinkovita sporočila za motiviranje** svojega tima
- **Konfliktne, križne in prikrite transakcije v komunikaciji**
- Učinkovite **nevrolingvistične tehnike** za **ustvarjanje stika in vpliva**
- **»Stroke economy«**: **kako potrditi in aktivirati energijo zaposlenih?**
- Kako poznavanje **teorije družbene identitete in socialne kategorizacije** olajša vodji **graditi pripadnost**
- Kdo je tisti, ki vzpostavlja **organizacijske norme v delovnem timu**
- **Fenomen samoizpolnjujoče se preroke** in česa se mora dober vodja zavedati
- **»Walk the talk«** - pomen konsistentnosti **vodje kot generatorja signalov**
- **Fokus pozornosti** kot osnovno orodje vodenja
- **Praktične vaje** za razvijanje komunikacijskih veščin in veščin vplivanja

## PREDAVATELJI

### mag. Franka Bertoncelj

Magistra psiholoških znanosti z večletnimi izkušnjami na področju organizacijske psihologije kot svetovalka za izbor, razvoj in izobraževanje zaposlenih. Vodi svetovalno - izobraževalne delavnice in treninge na področju vodenja in motiviranja zaposlenih, vodenja problematičnih sodelavcev, profesionalnega poslovnega komuniciranja, komuniciranja s težavnimi sogovorniki, reševanja konfliktov in problemov pri delu, veščin prodaje, upravljanja s časom, grajenja timov, čustvene inteligentnosti, asertivnosti ter poslovnim image-om. Izvaja psihološko profiliranje v namene kadrovske selekcije, rekrutacije in kariernega svetovanja. S podjetji in organizacijami sodeluje pri izvedbi organizacijskih in tržnih raziskav. Ukvarja pa se tudi s coachingom za zaposlene ter individualnim psihološkim svetovanjem za posameznike. Dela pretežno po metodah transakcijske analize in vedenjsko kognitivnega pristopa, svoje znanje pa nadgrajuje z novimi principi pozitivne psihologije.

## SPLOŠNI POGOJI

Prejeti predračun je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo spletnega seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča najkasneje tri delovne dni pred izvedbo spletnega seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličijo udeležbo ali se spletnega seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa se spletnega seminarja udeleži drugi udeleženec. Pridržujemo si pravico do odpovedi spletnega seminarja - v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti.