

## Išskirtinė 7 dienų ugdymo programa vadovams

*Tiems, kurie nori būti tikri, kad pasirinko tinkamai*

**„Lyderis vietoj vadovo: kaip išlaisvinti vidinį lyderį savyje ir kurti kryptingą organizaciją!“**

**2012 m. rugpjūčio 19 – 26 dienomis**



*„Jeigu kažkas Jums padeda uždirbti daugiau negu kainuoja, paprastai Jūs to norite iškart.“*

### **TOMO JOCIAUS SEMINARŲ DALYVIŲ ATSLIEPIMAI**

*„Labiausiai patiko forma, kuria buvo vedamas seminaras – visi buvome „įsijungę.“*

*„Viskas šaunu! Ypatingai elgesio pratybos. Šaunios situacijos, tiesiogiai susijusios su mūsų darbu. Labai įkvepiate kolektyvą, jiems dar ilgai neatslūgs geras įspūdis!“*

*„Labai įtaigus ir įdomus seminaras. Nebuvo nė minutės, kad nukryptų mintys kitur. Praktiškas seminaras neprikištas teisingos, bet mums nepritaikomos teorijos.“*

*„Šaunus seminaras!! Praktika duoda savo!“*

*„Lektorius, užsiėmimai ir seminaro vedimo forma SUPER!“*

*„Seminaras buvo labai naudingas. Tokie užsiėmimai turėtų vykti reguliariai, bent du kartus per pusmetį.“*

*„Visiškai pasikeitė požiūris į darbą. Ačiū jums už tai, nuo šiol dirbsiu kitaip.“*

## MOKYMO PROGRAMA

# Lyderis vietoj vadovo: kaip išlaisvinti vidinį lyderį savyje ir kurti kryptingą organizaciją!

### Apie programą

Tai mokymų programa apie „chemiją“. Taip. Apie tai, kaip išlaisvinti ir kryptingai panaudoti žmonių energiją, entuziazmą, kūrybiškumą. Apie pasitikėjimu ir dėmesiu žmonėms grįstos vidinės aplinkos ir organizacijos (arba komandos) kultūros kūrimą. Apie tai, kad bendra vizija ir vertybės svarbu. Taip pat apie atsakomybę. Tai programa tikintiems, kad žmogus yra kur kas daugiau, nei žinios, įgūdžiai, ar dvi rankos patikėtoms užduotims atlikti, ir norintiems išlaisvinti tikrąjį organizacijos ar komandos potencialą.

Ši mokymų programa sukurta vadovaujantiems ir lyderiaujantiems. Puikiai tinka pradedantiems ir tiems, kurie pradeda suvokti, kad santykiai tampa vis svarbesni už formalius vaidmenis, o vien pavaldumu grįsti vadybos modeliai tampa nebe tokie veiksmingi.

### Svarbiausi programos tikslai:

- ✓ Padėti dalyviams atrasti vidines savo vertybes, išsiginčinti tikslus ir siekius, atrasti vidinį balansą, suvokti savo veiksmingiausius elgsenos modelius, išlaisvinti daugiau vidinės energijos ir entuziazmo gyvenime.
- ✓ Padėti dalyviams geriau suvokti savo vaidmenį ir uždavinius organizacijoje, atrasti principus, padedančius išlaisvinti ir panaudoti daugiau komandos vidinių resursų organizacijos tikslams pasiekti.
- ✓ Padėti dalyviams suvokti save kaip lyderį, atrasti savo asmeninį lyderiavimo stilių ir veiksmingiausią lyderystės praktiką.
- ✓ Suteikti žinių apie koučingą kaip apie vieną iš vadovo instrumentų ir perteikti veiksmingus koučingo įrankius efektyvesniam darbuotojų ugdymui, užduočių delegavimui, kūrybinių, darbo sesijų ir susirinkimų vedimui.
- ✓ Padėti geriau suvokti žmogaus motyvacijos struktūrą ir suteikti praktinių įrankių, kaip nuolat kurti orientuotą į sprendimus ir rezultatus, grįstą pasitikėjimu, kūrybišką ir pozityvią vidinę kompanijos atmosferą.
- ✓ sustiprinti įgalinančius įsitikinimus bei nuostatas tam, kad naujos žinios, įgūdžiai ir lyderystės praktika taptų kasdiene darbo ir gyvenimo dalimi.

*„Aš labiau bijau 100 avių armijos, vedamos liūto, nei 100 liūtų armijos, kurią veda avis.“*

*Charles Maurice de Talleyrand*

## Pagrindinės temos

1. Svarbiausi iššūkiai šiandieniniams vadovams.
2. Lyderystės samprata ir asmeninė lyderystė.  
Savęs kaip lyderio suvokimas • Savo lyderiavimo stiliaus pažinimas • Moralinio išsilavinimo lygiai • Savo vertybių išsigryninimas • Asmeninių ir organizacijos tikslų balansas • Esminiai skirtumai tarp lyderystės ir „tradicinės vadybos“ bei jų nulemti organizacijų kultūros skirtumai • Efektyvios lyderystės savybės.
3. Svarbiausi bruožai ir savybės, nulemiantys efektyvią lyderystės praktiką.  
Vizijos skleidimas • Tarpusavio pasitikėjimu grįstos aplinkos kūrimas • Kūrybinių galių išlaisvinimas • Dėmesys žmonėms – nuoširdus domėjimasis, sugebėjimas išgirsti ir pamatyti daugiau • Susitelkimas į sprendimus • Komandos stiprinimas ir motyvavimas • Pozityvios emocinės darbo aplinkos kūrimas. • Inovacijų kultūra organizacijoje – kaip ją diegti ir plėtoti?
4. Koučingo filosofija ir jo vaidmuo lyderystės praktikoje.  
Koučingo grėsmė kompanijai – kada tai neveikia ir gali turėti neigiamų pasekmių? • Pagrindinės koučingo nuostatos • Svarbiausios vadovo kaip koučerio kompetencijos • Koučingo pritaikymo galimybės ir nauda vadovui, darbuotojui ir organizacijai.
5. Svarbiausi įgūdžiai ir koučingo instrumentai lyderystės praktikos kontekste.  
Ugdymo sesijos ar susirinkimo struktūra • Darnaus kontakto kūrimas • Aktyvus klausymasis • Tikslų anatomija • Disnėjaus modelis • Pokyčių formulė • GROW modelis • Balanso ratas • Kūrybiškumo skatinimas • Susitelkimas į sprendimus • Pozityvi refleksija.
6. Kaip motyvuoti kitus?  
Motyvacijos struktūra • Išorinė ir vidinė motyvacija • Originali ir pakoreguota Maslow poreikių piramidė, pritaikyta lyderystės praktikai • Robert Dilts piramidė • Neurologiniai lygiai ir jų darna • Nefinansinės motyvavimo priemonės • Emocijų anatomija • Emocijų įtaka darbo rezultatams • Emocijų svarba organizacijos kultūros kūrimo procese.
7. Įtaigi komunikacija.  
Kaip priimame ir saugome informaciją • Reprezentacinės sistemos • Darna komunikacijoje • Įtaigios komunikacijos dėsniai • Kalbos struktūra.
8. Deimantinės idėjos, nauji atradimai ir asmeninių veiksmų planas.

## Ko reikia ilgalaikiams pokyčiams?

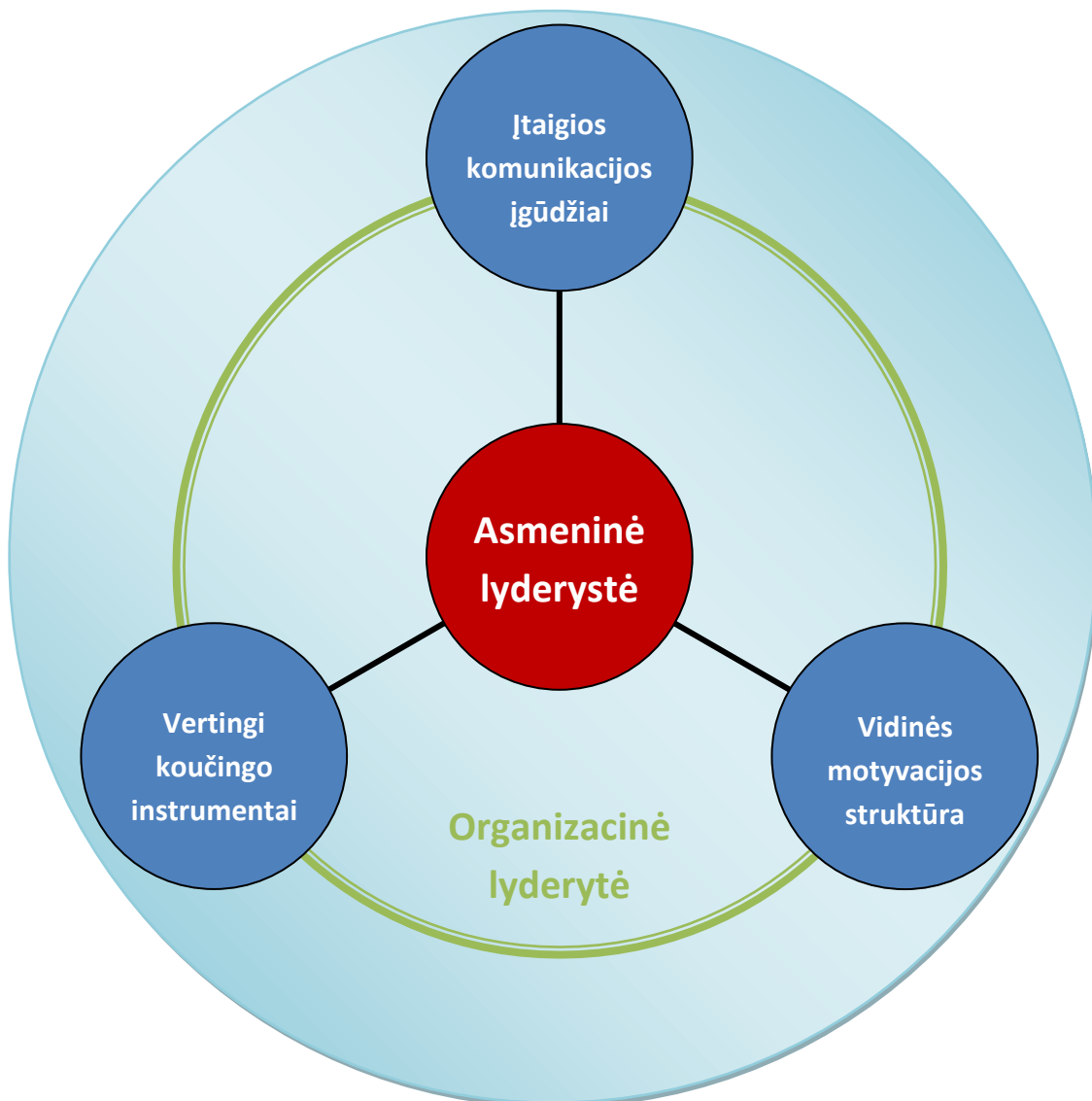
Turbūt esate patyrę tą jausmą, kai sudalyvavę mokymuose, seminaruose ar konferencijose, perskaitę knygų ar išklaušę audio programų sužinote bei užsirašote įdomių ir praktiškai pritaikomų dalykų, tačiau grįžus dalomoji medžiaga gula į stalčių ir didžioji dalis idėjų taip ir lieka neįgyvendintos. Faktas yra tai, kad pokyčius kuriame tik veiksmais, o ne žiniomis, idėjomis ar įgūdžiais, todėl verta susikcentruoti į tai, kada veikiamo efektyviausiai:

1. **Kai aiškiai žinome, KO siekiame ir KODĖL siekiame.** Aiški vizija suteikia kryptį, o atsakymas į klausimą „KODĖL?“ – vidinę motyvaciją veikti, todėl prieš kalbant apie organizaciją verta suvokti savo asmeninius siekius, tikslus ir vertybes, kuriomis remiamės gyvenime.
2. **Turime tinkamą strategiją vizijai įgyvendinti.** Galite aiškiai žinoti, kodėl norite per 3 valandas iš Vilniaus nuvykti į konkrečią vietą Klaipėdoje, tačiau jei strategija bus keliauti pėsčiomis, tikslas taip ir liks neįgyvendintas.
3. **Mūsų įsitikinimai, nuostatos ir vertybės sutampa ne tik su siekiais, bet ir su strategija**, nes kiekvienas gyvenime turi sričių, kuriose nori pokyčių, aiškiai žino, kokių pokyčių nori, ir ką reikia padaryti, kad tuos pokyčius įgyvendintų, tačiau kai reikia imtis veiksmų, atsiranda vidiniai barjerai, dėl kurių pradame atidėlioti, vengti veikti ir norimi pokyčiai lieka tik mintyse.
4. **Turime energijos pokyčiams įgyvendinti ir išlaikyti koncentraciją į svarbiausius dalykus.** Kiekvienas žino, kaip elgtis, kai viskas vyksta pagal planą, tačiau natūralu, kad kartais viską padarius teisingai dėl visiškai išorinių aplinkybių negauname norimo rezultato, o skirtumą tarp sėkmės ir nesėkmės nulemia tai, kaip elgiamės būtent tada.

## Kodėl verta dalyvauti?

1. Pakeitę aplinką skirsite laiko sau – poilsiui, vidiniams atradimams, naujoms idėjoms. Geriau pažinsite ir suvoksite save, savo siekius, vertybes ir motyvus. Tai leis išlaisvinti dar daugiau energijos ir entuziazmo ne tik profesinėje veikloje, bet ir gyvenime.
2. Atsiriboję nuo kasdienės veiklos ir situacijų nauju žvilgsniu pažvelgsite į tai, ko, kodėl ir kaip siekiate.
3. Įgysite vertingų koučingo instrumentų, padedančių išlaisvinti ir kryptingai panaudoti daugiau vidinių organizacijos ar komandos resursų.
4. Praplėsite suvokimą apie vidinę motyvaciją ir tai leis jums geriau suvokti ne tik savo, bet kitų veiksmų motyvus bei juos įtakoti.
5. Išsilaisvinsite iš ribojančių nuostatų ir įsitikinimų, todėl norimi pokyčiai profesinėje veikloje vyks natūraliai ir lengvai. Patys save nustebinsite.
6. Sustiprinsite komunikacijos įgūdžius ir tai leis ne tik efektyviau deleguoti, vesti susirinkimus, kūrybines darbo sesijas, ruošti prezentacijas, bet ir kurti pozityvią, lanksčią, į rezultatus orientuotą vidinę organizacijos atmosferą ir kultūrą.
7. Per praktiką jau seminaro metu rasite atsakymų ir sprendimų į rūpimus klausimus.

## Kodėl seminaras išskirtinis?



1. Praktika įrodė, kad efektyviausiai mokomės per patirtį, todėl laiko patikrinti ugdymo metodai orientuoti į patyrimus ir atradimus – asmeninė praktika, kūrybinės užduotys, darbas grupėse, diskusijos, situacijų analizė, grupinis koučingas, ir... netikėtos situacijos.
2. Apie viską, kas svarbiausia, išsamiai ir vienoje vietoje. Galite perskaityti šimtus knygų, išklausti daugybę paskaitų arba skirdami savaitę sutaupysite daugybę laiko, nes 7 dienas susikoncentruosime ne į žinias, o į tai, kas kuria realius pokyčius.
3. Nesvarbu, kokie atvyksite, tačiau faktas, kad išvyksite kitokie – vieni su naujais įgūdžiais, kiti su nauju požiūriu, tretii su naujomis idėjomis, galbūt netgi su naujais verslo partneriais ir aišku viena – jei egzistuoja kažkas, kur galite visa tai gauti, tai vyks 2012 m. Rugsjūčio 19 – 26 dienomis Roko sodyboje ([www.rokosodyba.lt](http://www.rokosodyba.lt)) ☺

**INVESTICIJA****Investicija 1 dalyviui**

	Užsiregistravusiems iki birželio 30 d.	Užsiregistravusiems nuo liepos 1 d.
Vienas dalyvis iš įmonės	<b>2900 Lt + PVM</b>	<b>3600 Lt + PVM</b>
2 dalyviai iš įmonės	<b>5% nuolaida</b>	
3 ir daugiau dalyvių iš įmonės	<b>10 % nuolaida</b>	
* Fiziniam asmeniui PVM nepridedamas		

**Į kainą įskaičiuota viskas, ko reikia efektyviam seminarui, taigi jums belieka atvykti ir dalyvauti:**

1. Praktinis 7 dienų seminaras **rugpjūčio 19 – 26 d.**
2. Apgyvendinimas ir maitinimas puikioje kaimo turizmo sodyboje ([www.rokosodyba.lt](http://www.rokosodyba.lt)).
3. 3 pirties vakarai (papildomos pramogos derinamos atskirai ir į kainą neįskaičiuotos).
4. Dalomoji medžiaga ir mokymosi priemonės.
5. Taip, ir viena kita staigmena 😊

Gauti papildomos informacijos ir užsiregistruoti galite el. paštu [tomas@lyderystesakademija.lt](mailto:tomas@lyderystesakademija.lt) arba telefonu **+370 673 05222** (Tomas).

**Registruodamiesi nurodykite:**

1. Dalyvio (ių) vardą ir pavardę lietuviškomis raidėmis, kad tikrai teisingai užrašytume ant diplomo.
2. Dalyvio pareigas.
3. Kompanijos rekvizitus sąskaitai išrašyti.

Gavę jūsų registraciją išsiųsime Jums sąskaitą išankstiniam apmokėjimui. Gavę apmokėjimą patvirtinsime registraciją ir atsiųsime **namų darbų klausimus ir užduotis**, kurias verta atlikti prieš mokymus, kad seminaras būtų dar efektyvesnis. Kuo anksčiau užsiregistruosite, tuo daugiau laiko namų užduotims atlikti. Po mokymų įteiksime ir PVM sąskaitą faktūrą.

Nelaukite, kol artimiausiu metu su Jumis susisieksime, kad galėtume pratęsti pokalbį dėl bendradarbiavimo, dėl bet kokios papildomos informacijos nedvejodami kreipkitės iškart.

**Tomas Jocius**  
**Mokymų treneris**

Mob. tel.: +370 673 05222  
[tomas@lyderystesakademija.lt](mailto:tomas@lyderystesakademija.lt)





## Tomas Jocius

### Profesinė patirtis:

VšĮ „Lyderystės ir verslo akademija“ įkūrėjas, mokymo programų autorius ir ugdymo treneris. Tomo seminaruose pardavimo, veiklos efektyvumo, verslumo, komandos stiprinimo bei asmeninio efektyvumo temomis jau apsilankė daugiau, nei 2300 dalyvių visoje Lietuvoje. Mokymo programos paremtos asmenine daugiau, nei 7 metų verslų vystymo, pardavimo strategijų kūrimo, projektų valdymo, vadovavimo patirtimi ir atradimais. Tomas nuolat gilina žinias ir įgūdžius psichologijos bei ugdymo srityse ir tai leidžia seminarų metu naudoti veiksmingiausias ugdymo metodikas ilgalaikiams pokyčiams kurti.

Tomo [straipsniai](#) asmeninių pokyčių, verslo, pardavimų ir lyderystės temomis publikuoti populiariausiuose Lietuvos verslo žurnaluose, o individualiam darbui sukurtas el. knygas / pratybas galite parsisiųsti čia: ["Pardavimo strategija"](#) ir ["Pasiruošimo susitikimui su klientu anketa"](#).

## TOMO JOCIAUS SEMINARŲ IŠSKIRTINIAI BRUOŽAI

### 1. Įsitikinimų, nuostatų ir vertybių suderinimas su naujomis žiniomis ir stiprinamais įgūdžiais.

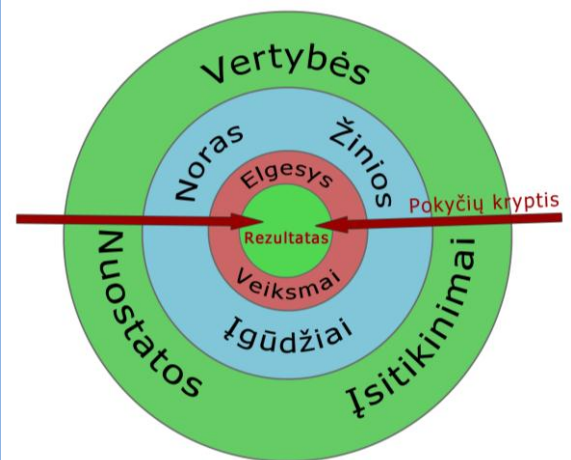
Daug dėmesio skiriama dalyvių įsitikinimų, nuostatų ir vertybių suderinamumui su naujomis žiniomis bei stiprinamais įgūdžiais ir tai sustiprina vidinę motyvaciją naujai atrastas idėjas taikyti praktikoje nuolat. Faktas, kad jūs žinote ir mokate kur kas daugiau, negu taikote kasdien, nes darote tik tai, ką tikite, jog verta daryti, todėl vien išmokti kažkieno nuomone veiksmingų metodų dažnai nepakanka.

### 2. Asmeninė profesinė patirtis.

Kiekviena mokymo programa paremta asmenine patirtimi ir atradimais kuriant ir vystant skirtingus verslus, ugdant komandas, išbandant įvairias pardavimo strategijas, metodus bei praktikas ir tai leidžia lanksčiai reaguoti į dalyvių poreikius ir susikcentruoti į tai, kas jiems svarbiausia čia ir dabar siekiant ilgalaikių pokyčių. Taip kiekvienas seminaras tampa unikalus ir apie Jus. Ir apie tai, kas veikia.

### 3. Platus ugdymo metodų arsenalas.

Siekiant ilgalaikių pokyčių svarbu tinkamų dalykų mokytis tinkamu būdu, nes dabar jau akivaizdu, kad vien skaitymo ar klausymo apie dar vieną „sėkmės strategiją“ nebeužtenka. Įvairios praktinės užduotys, pratimai, eksperimentai, situacijų analizė, diskusijos, grupinis koučingas – tai metodai su kurių (ir profesionalaus trenerio) pagalba dalyvių atradimai tampa svarbiausia seminaro dalimi.



Kada paskutinį kartą svarstėte, kodėl dažnai net žinodami, ką ir kaip verta daryti siekiant rezultato, vistiek to nedarome, o išmokę naujų įgūdžių po trumpo laiko vėl grįžtame prie senųjų darbo metodų?

## TOMO JOCIAUS MOKYMŲ PROGRAMOS

### Vidinės mokymų programos

- **Pardavimo psichologija ir svarbiausi aktyvių pardavėjų asmeniniai įgūdžiai** (16 ak. val.)  
Intensyvi programa aktyviems pardavėjams. Tai, kas būtina siekiant dirbti rezultatyviai.
- **Asmeninė pardavimo strategija ir pardavimo proceso valdymas** (16 ak. val.)  
Praktinė programa norintiems atrasti tiesiausią kelią pardavimo tikslų įgyvendinimo link.
- **Derybų meistriškumo link: svarbiausi rezultatyvių derybų principai ir metodai** (16 ak. val.)  
Jei jūs bendraujate, vadinasi jūs deritės, todėl klausimas tik tame, kiek rezultatyviai tą darote ir kiek rezultatyviai norite tai daryti?
- **Įtakos menas ir įtaigios komunikacijos technologijos** (24 ak. val.)  
Praktinė programa komunikuojantiems ir norintiems komunikuoti efektyviau – vadovams, pardavėjams, projektų vadovams, klientų aptarnavimo specialistams ir kitiems.
- **Išlaisvink vidinę galią siekti daugiau!** (16 - 24 ak. val.)  
Komandos stiprinimo ir ugdymo renginys, puikiai suderinamas su vasaros išvykomis.
- **Išskirtinis klientų aptarnavimas, padedantis parduoti daugiau** (16 ak. val.)  
Mokymo programa klientų aptarnavimo specialistams, salės darbuotojams.
- **Lyderis vietoj vadovo: lyderystės iššūkiai šiandien, veiksmingiausi koučingo įrankiai ir nefinansinės motyvavimo priemonės** (24 ak. val.)  
Stipri praktinė programa vadovams siekiantiems išlaisvinti daugiau vidinių organizacijos resursų ir kryptingai juos panaudoti siekiant užsibrėžtų tikslų. Apie tai, kas svarbiausia ir veiksminga šiandien.

### Ilgalaikės ugdymo programos

- **Pardavimo profesionalų akademija** – tai ilgalaikė aktyvių pardavėjų ugdymo programa, kurią sudaro reguliarus mokymo programų įgyvendinimas, individualios darbo sesijos su vadovu, grupinės darbo ir grįžtamojo ryšio darbo sesijos individualiai ir su pardavimo komanda. Minimali programos trukmė – 4 mėnesiai.

### Papildomos paslaugos

- **Individualus ir komandinis koučingas.**
- **Kūrybinių darbo sesijų moderavimas.**