



Global Professional Seminars

Global Education
Kazakhstan

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

Тренинги для руководителей

- ☞ Маркетинг
- ☞ Финансы
- ☞ Управление персоналом
- ☞ Стратегическое планирование

Корпоративные тренинги

- ☞ Развитие лидерства
- ☞ Обслуживание потребителей
- ☞ Мотивация сотрудников
- ☞ Обучение новых менеджеров
- ☞ Межкультурные/многонациональные команды
- ☞ Тимбилдинг
- ☞ Менеджмент эффективности
- ☞ Навыки эффективной коммуникации
- ☞ Решение конфликтов
- ☞ Коучинг
- ☞ Обучение коучинг-тренера
- ☞ Эффективное делегирование
- ☞ Принятие решений
- ☞ Деловая переписка и коммуникация
- ☞ Управление изменениями
- ☞ Руководство, основанное на принципах
- ☞ Управление временем и постановка целей

Мы развиваем лидеров 21-го века



Компания Global Education, Kazakhstan начала свою работу в Казахстане в 1998 году.

Мы верим, что именно сотрудники являются самым важным активом любой компании. Сотрудники смогут сделать любую компанию конкурентоспособной, если будут получать достаточно внимания, времени и ресурсов для своего развития и понимания, что их ежедневная работа напрямую взаимосвязана со стратегическими целями компании.

Более того, мы верим, что для общей эффективности компании очень важна ее командная работа. Лидерские навыки необходимы везде, независимо от того, чем вы занимаетесь – руководите ли встречей совета директоров, обучаете новых менеджеров или обслуживаете клиентов на высшем уровне.

Для того чтобы принести максимальную пользу вашей компании, мы применяем самые лучшие и инновационные системы оценки потребностей и тем самым гарантируем вашим сотрудникам лучшее понимание, как самих себя, так и других.

Мы проявляем личный интерес ко всем нашим клиентам. Мы вкладываем много времени и ресурсов для правильного определения и поиска эффективного решения важных и насущных проблем вашей компании.

Мы можем предоставить услуги коучинга для развития лидерских навыков у менеджеров высшего и среднего звена вашей компании.

Мы проводим циклы тренингов, которые позволят вашей команде усилить свою эффективность при осуществлении стратегических целей и достижении поставленных задач.

Стратегическое планирование

Процесс стратегического планирования помогает компании сформулировать понятные для ВСЕХ сотрудников причины своего существования (миссию и видение), поставить перед собой задачи (стратегии) и разработать план деятельности на последующие годы. А также поощряет всех работников связать смысл и содержание своей ежедневной работы с выбранным стратегическим направлением деятельности всей компании.

Наше участие в процессе стратегического планирования гарантирует активное и объективное командное обсуждение актуальных вопросов, приводящих в результате к большей ответственности и походу к внедрению разработанного плана. Мы поможем вашей компании быстрее и эффективнее достичь своих целей.

Наши Корпоративные тренинги помогут вам развивать и укреплять лидерский потенциал менеджеров и руководителей для того, чтобы они могли эффективно направлять свои команды к успеху.





**Global Education
Kazakhstan**

КОНТАКТЫ:

E-mail TomB@eemail.org
Тел **+7 727 2747695**
Тел/Факс **+7 727 2748111**
Website: www.gekaz.org

Обращайтесь к г-ну Тому Бартко-ске или г-ну

СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ

- ☞ Bogatyr Access Komir
- ☞ Intercontinental Almaty "Ankara" Hotel
- ☞ PetroKazakhstan
- ☞ Gateway Ventures
- ☞ AppleCity
- ☞ Dostar Holding
- ☞ PWHC
- ☞ UMEX Realty
- ☞ AES Silkroad
- ☞ BG Group
- ☞ MediaVision
- ☞ Xerox



КОУЧИНГ – мы применяем его в наших тренингах

К сожалению, большинство компаний не уделяет большого внимания важности такой области тренингов как коучинг. Для того чтобы эффективно применять полученные знания, большинство людей необходимо обеспечить инструкциями, задать направление, ободрение и обеспечить обратную связь. Мы встраиваем во все наши тренинги упражнения, дающие возможность участникам применять только что полученные знания и советы, что многократно увеличивает вероятность запоминания и последующего применения материалов обучающих сессий тренинга.

Схема процесса

В качестве основы процесса используется определенная стандартная схема, которая в дальнейшем адаптируется с учетом специфических нужд каждой организации. Все сессии процесса начинаются с короткой презентации, акцентирующей внимание на отдельных аспектах эффективной коммуникации. Тренинг продолжается обучающим упражнением (интерактивным и веселым), который позволит участникам команды применить на практике вышеизложенные принципы. Во время последующего краткого обсуждения участники смогут поделиться своими

впечатлениями и вынесенными уроками. И, наконец, участники будут призваны к обещанию учиться применять полученные знания при дальнейшем общении друг с другом.

Присутствующие сотрудники Global Education будут выступать в роли наблюдателей процесса; в их обязанности входит координировать процесс, предоставлять нужную информацию и помогать всем участникам принимать активное участие во всех мероприятиях тренинга.

Серебряный пакет

- * Интерактивный тренинг продолжительностью от ½ дня до 2 дней
- * 1 ч предварительных оценочных собеседований (½ ч с директором и ½ ч на оценочный опрос) с целью определить потребности компании и цели тренинга
- * 2 ч последующих встреч для помощи в разработке индивидуальных планов действий (4 чел. по 30 мин)

Золотой пакет

- * Интерактивный тренинг продолжительностью от ½ дня до 2 дней
- * 4 ч предварительных оценочных собеседований с целью определить потребности компании и цели тренинга (директор и менеджер; опрос; более глубокая оценка стилей работы; собеседования с сотрудниками)
- * 12 ч последующих встреч (4 ч (8 чел. по 30 мин) – непосредственно после завершения обучающих сессий тренинга для помощи в разработке индивидуальных планов действий; 4 ч (4 чел. по 1 ч) – для наблюдения за стилем работы менеджера/супервайзера в текущей рабочей обстановке и предоставления обратной связи; 4 ч (8 чел. по 30 мин) – через месяц для обеспечения подотчетности, ободрения и конструктивной обратной связи.

Платиновый пакет

- * Обязательное участие в 6-месячном периоде тренингов и консалтинга
- * 4 интерактивные тренинг-сессии (через месяц, от ½ дня до 2 дней) - например, Основы Коучинга ☞ Коммуникации; Разрешение конфликтов; Управление временем ☞ Постановка целей; Стратегическое партнерство ☞ Делегирование
- * 6 часов предварительных оценочных встреч (директор; менеджеры; сотрудники фронт-линии; инструмент оценки)
- * 28 часов последующих встреч (4 ч (8 чел. по 30 мин) непосредственно после завершения обучающих сессий тренинга для помощи в разработке личных планов действий)
- * 24 ч (4 чел. по 1 ч ежемесячно) – для обсуждения личного роста и развития и внесения поправок в имеющийся личный план действий
- * завершающие 2 ч совместной сессии для обсуждения вынесенных уроков о коучинге и возможных последующих изменениях.