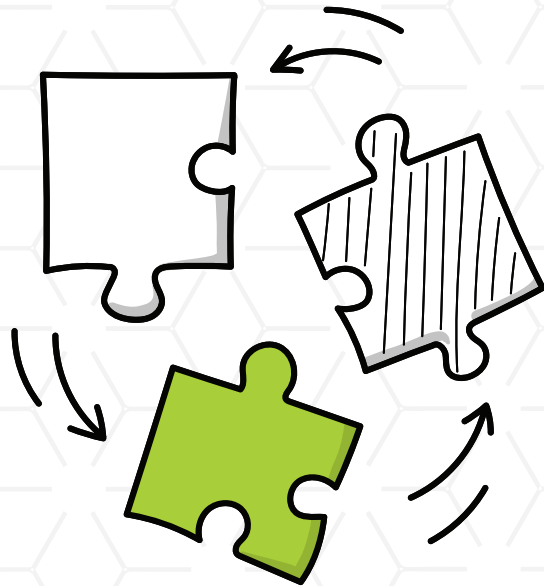


portfolio treninga i edukacija



BRIDGE Communications je kompanija koja je usmerena na razvoj najuspešnijih razvojnih strategija kod pojedinaca i kompanija. Mi smo partneri našim klijentima u kreiranju njihove vizije.

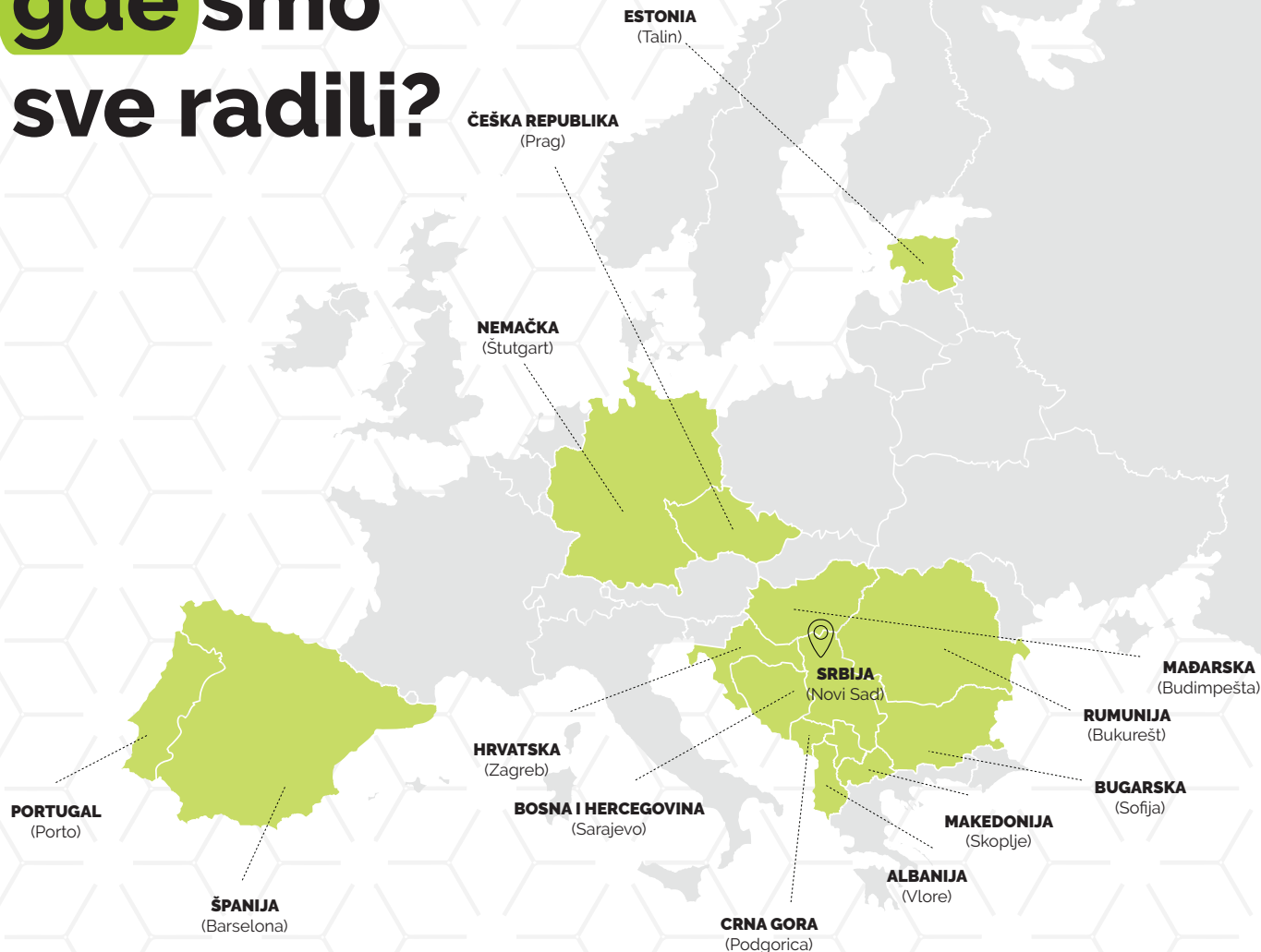
Od 2015. godine formalno postojimo i od tada je naš pristup neposredan, usmeren na rezultat i pomalo drugačiji. **Profesionalnost i usmerenost na rezultat uz dozu igre vodi nas da najbolje učimo.**

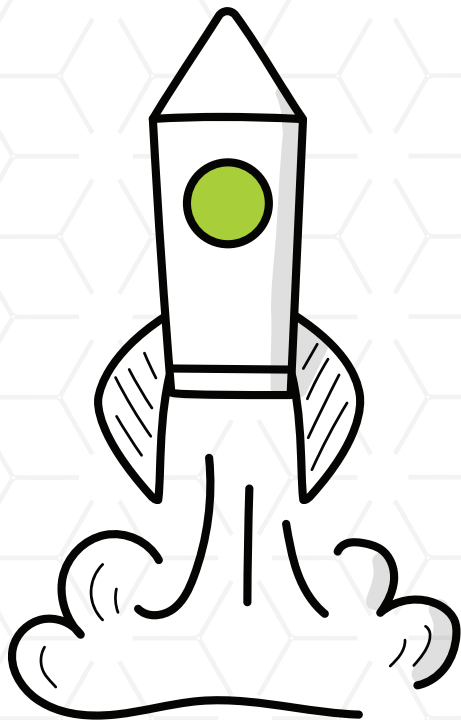
**sloboda
fokus
optimizam
majstorstvo**

radili smo sa ...



gde smo sve radili?





razvoj liderskih veština

- basic -

Osnova rada svakog lidera čini dobro postavljen cilj, delegiranje zadatka članovima tima i stalna povratna informacija, kako bi učio o sebi i članovima tima.

kako izgleda trening?

Trening vam donosi iskustveno učenje i konkretne primere kroz koje polaznici **rade na postavljanju ciljeva i definisanju akcionih koraka.**

Takođe, razvoj bi trebalo da prati i **povratna informacija** te ovaj segment koristimo da bismo dodatno učili i pravili poverenje sa članovima tima.

Delegiranje kao svakodnevni alat pokazuje kako da osnaže svoje članove tima.

šta vam donosi?

- Postavljanje ciljeva
- Naučenu razliku između želje, targeta i cilja
- Osnaživanje liderskih potencijala
- Bolje aktivno slušanje
- Učenje veštine delegiranja
- Osnaživanje članova tima kroz proces delegiranja
- Primanje i davanje povratne informacije
- Izgradnja poverenja sa članovima tima

za koga je trening?

- Za sve koji će **stupiti u lidersku ulogu**
- Za sve koji su lideri
- Za lidere koji **žele da grade odnose među članovima tima**
- Za menadžere koji su u potrazi za **dodatnim alatima razvoja liderskih potencijala**
- Za sve eksperte, **koje planirate kao team lead-ove** (developeri, scrum masteri, product owner-i, prodavci, inženjeri ...)

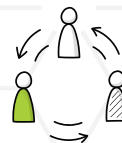
moduli koji se kombinuju



ciljevi



delegiranje



feedback



razvoj liderskih veština - advanced -

Lideri koji se duži niz godina nalaze u ovoj ulozi, nekada trebaju dodatni set alata kojim će pospešiti neki segment svog ličnog razvoja.

Napredni alati nam daju dodatno samopouzdanje, znanja i konkretne alate u raznim segmentima.

kako izgleda trening?

Napredne liderske veštine se fokusiraju na razne oblasti i pružaju podršku liderima i menadžerima.

Ovde je fokus na razvoju boljeg planiranja i upravljanja vremenom, poboljšanju timskog rada, kvalitetnijem i kreativnijem donošenju odluka i boljem upravljanju stresom.

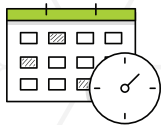
šta vam donosi?

- # Bolje veštine planiranja
- # Strateško razmišljanje
- # Kreativnost u procesima donošenje odluka
- # Strateško donošenje odluka
- # Kreiranje vrhunskog tima
- # Upravljanje timskom dinamikom
- # Tehnike upravljanja stresom
- # Bolje razumevanje stres mehanizama

za koga je trening?

- # Za sve koji žele da nadgrade liderske veštine
- # Za lidere koji žele da grade odnose među članovima tima
- # Za menadžere koji su u potrazi za dodatnim alatima razvoja konkretnih veština
- # Za sve koji žele da svoja znanja obogate dodatnim veštinama

moduli koji se kombinuju



time management



timski rad



donošenje odluka



stres menadžment



razvoj liderskih veština

- pro -

Neki lideri i pored dužeg iskustva nailaze na prepreke, probleme i izazove i u ovom segmentu smo vam pripremili set veština, znanja i iskustava kojima ćete biti u prilici da se obratite pomenutim izazovima na optimalan način.

kako izgleda trening?

Veštine koje stičete ovim modulima su fokusirane na dugoročnu izgradnju poverenja sa članovima tima, višim menadžmentom i kolegama.

Radimo i na agilnosti koja je potrebna u današnjim promenjivim uslovima poslovanja i rada sa sve nestalnijim članovima tima i sa sve širim dijapazonom uzrasta.

Bavimo se i coaching-om u kontekstu kreiranja timova visokih performansi.

šta vam donosi?

- # Razumevanje članova tima i njihove razvojne pozicije
- # Prilagođavanje stila vođenja timova
- # Rad na samosvesti i razvoju komponenata emocionalne inteligencije
- # Upravljanje emocijama i rad sa članovima tima
- # Agilni način razmišljanja u kontekstu odgovora na promene
- # Coaching pristup u kontekstu razvoja pojedinaca
- # Izgradnja vrhunskih timova procesima ključnih komponenti
- # Razumevanje modela timskih odluka

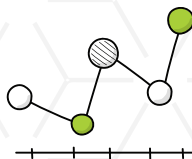
za koga je trening?

- # Za sve koji žele da nadgrade **liderske veštine**
- # Za lidere koji žele da **grade odnose među članovima tima**
- # Za menadžere koji su u **potrazi za dodatnim alatima razvoja konkretnih veština**
- # Za sve koji žele da svoja znanja **obogate dodatnim veštinama**

moduli koji se kombinuju



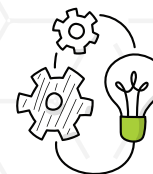
emocionalna inteligencija



agilni timovi



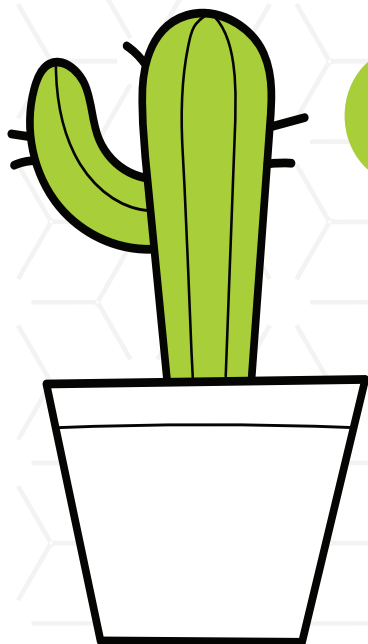
coaching u liderstvu



change management



building successful teams



razvoj komunikacionih veština - basic -

Od malih nogu krećemo da komuniciramo, u početku neverbalno, pokretima, mimikom i polako prelazimo na neartikulisane zvuke ka konkretnim rečima. **Slično je i kada smo odrasli.** Ukoliko želimo da budemo bolji u komunikaciji, potrebno je da bolje razumemo sebe, filtere u komunikaciji i naravno svoje sagovornike.

kako izgleda trening?

Osnovni trening komunikacionih veština **obuhvata znanja, alate i iskustva** koja pravimo vezano za naš stil komunikacije, filtere u komunikaciji i sve one situacije u kojima želimo da bolje razumemo druge.

Takođe, modul feedback ili povratna informacija daje osnovne alate **kako najbolje da primimo i da damo povratnu informaciju.**

šta vam donosi?

- # Učimo o svom stilu u komunikaciji
- # Pravimo iskustva kako bismo bolje razumeli druge
- # Gradimo svoju fleksibilnost
- # Razvijamo empatiju u komunikaciji
- # Radimo na motivaciji drugih

za koga je trening?

- # Za timove koji žele **bolje da komuniciraju**
- # Za menadžere koji žele **da bolje razumeju svoje članove** tima
- # Za pojedince koji **nisu sigurni u svoju komunikaciju**
- # Za sve one **koji smatraju da je feedback neophodan kao alat rasta**

moduli koji se kombinuju



komunikacioni stilovi



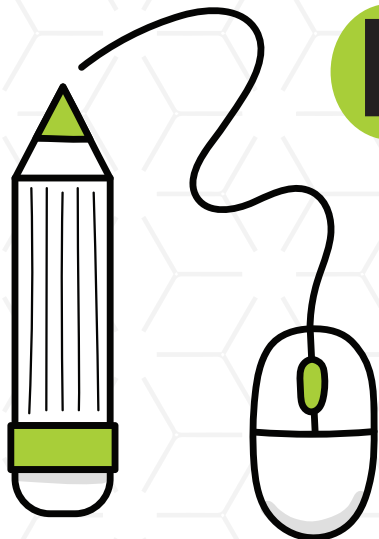
feedback u komunikaciji

razvoj

komunikacionih

veština

- advanced -



Timovi koji su formirani i rade duže vremena zajedno, nekada smatraju da komunikacija može biti i bolja. Takođe, **timovi i rastu, razvijaju se i samim tim se nameće potreba dodatne komunikacije**. Ovde uključujemo napredne komunikacione veštine asertivne komunikacije, koje pojedincima i timovima daju alate i iskustva za građenje odnosa.

kako izgleda trening?

Ovaj trening polaznicima nudi znanja i iskustva vezana pre svega za pozicije koje zauzimamo u komunikaciji i **kako menjajući naš način razmišljanja (mindset) možemo da gradimo kvalitetne odnose.**

Takođe, modul je fokusiran na jezik, jezičke konstrukcije koje pravimo i **kako da napravimo uticaj, bolje razumemo druge** i da raščlanimo njihove poruke.

šta vam donosi?

- # Učimo o pozicijama koje zauzimamo
- # Smanjujemo stres
- # Radimo na različitosti
- # Gradimo dodatnu fleksibilnost
- # Učimo asertivni pristup
- # Radimo na svojim uverenjima
- # Vežbamo na realnim primerima asertivnu komunikaciju

za koga je trening?

- # Za timove koji žele **da grade odnose**
- # Za pojedince koji žele da **smanje nivo stresa**
- # Za pojedince koji **nisu sigurni u svoju komunikaciju**
- # Za sve one **koji žele da izgrade svoje asertivno NE**

moduli koji se kombinuju



asertivna komunikacija



jezički obrasci uticaja



jezička preciznost



razvoj prezentacionih veština

Vrhunska prezentacija nije rezervisana samo za one kojima je „prirodno“ da govore ispred većeg broja ljudi. To je veština koja se uči i koja mora biti podržana i unutrašnjim „pokretačima“ pojedinca. **Prezentacija treba da ispriča vašu priču. Da uhvati emociju vašeg sagovornika i da vam posle pripremi put za glavnu poruku.**

kako izgleda trening?

Prezentacijom **ilustrujemo svoj rad, težimo da zainteresujemo publiku i da im prenesemo određenu poruku.**

Samim tim i ovaj trening kreće od osnovnih delova prezentacije i dizajna prezentacije ka kompleksnijim segmentima držanja pažnje, pričanja priča i vizuelnog predstavljanja tema.

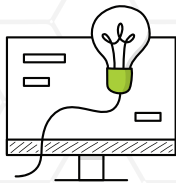
šta vam donosi?

- # Planiranje vrhunske prezentacije
- # Definisanje cilja prezentacije
- # Kreiranje sadržaja prezentacije
- # Vizuelno prezentovanje
- # Metafore u prezentacijama
- # Prilagođavanje nastalim situacijama

za koga je trening?

- # Za sve koji **žele da poboljšaju svoje prezentacione veštine**
- # Za menadžere, lidere, prodavce koji **žele da naprave drugačiju prezentaciju**
- # Za one koji se bave edukacijama i **streme ka usavršavanju svojih veština**
- # Za sve one koji smatraju da je dobra prezentacija neophodna kao **alat rasta**

moduli koji se kombinuju



osnove prezentacije



dizajn prezentacije



storytelling u prezentacijama



visual thinking



razvoj prodajnih veština

- basic -

Prodaja se stalno dešava. Prodajemo usluge, robu, prodajemo sliku o sebi na intervjuima, budućim partnerima, prodajemo obrasce ponašanja našoj deci...
Neko vlada prodajom i **svako je može naučiti, i kao i sve ukoliko to želi.**

kako izgleda trening?

Treninzi prodaje se baziraju kako na veštinama prodaje, kroz komunikacione stilove, prodajne procese i sve one alate koji pospešuju prodaju, tako i na uverenjima koja u stvari diktiraju prodaju.

Vrhunski prodavci znaju da prodaju i to njihovo **znanje je ukorenjeno u uverenjima koje nose u sebi.**

šta vam donosi?

- # Znanja o prodajnim stilovima
- # Uverenja iza vrhunskih prodavaca
- # Kočnice u prodaji
- # Odgovori na prigovore
- # Zadržavanje dobre energije i pored odbijanja
- # Glas kao moćan alat prodaje
- # Zone dogovora u pregovaračkom procesu
- # Neverbalna komunikacija
- # Prodaja kao procedura
- # Kreativnost u prodaji

za koga je trening?

- # Za sve **koji su u prodaji**
- # Za sve **koji žele da se oprobaju u prodaji**
- # Za menadžere prodaje **koji žele da osveže svoj prodajni pristup**
- # Za farmaceute, lekare i sve ostale medicinske radnike **koji rade u prodaji**
- # Za agente **call centra**
- # Za sve one koji **žele da prodaju dignu na viši nivo**

moduli koji se kombinuju



prodajni stilovi



prodajni procesi



telefonska prodaja



pregovaranje



razvoj prodajnih veština

- advanced -

I pored toga što smo u prodaji, nekada je vreme da čujemo nešto novo i da osvežimo svoj prodajni pristup. S tim u vezi, predstavljamo vam 2 moćna programa **koja generišu značajne rezultate i pospešuju vašu prodaju.**

kako izgleda trening?

Principi uticaja su svuda oko nas i nekada je potrebno samo da obratimo malo više pažnje na iste. **Veoma su moćan alat** kada klijent treba da donese odluku o kupovini vašeg proizvoda/usluge.

Takođe, jezički obrasci, koje obrađujemo, **dodatno pospešuju proces donošenja odluke klijenta jer na nesvesnom nivou, šalju poruku o vašem proizvodu/usluzi.**

šta vam donosi?

- # Jačanje pozicije prodavca
- # Bogatiji spektar principa uticaja
- # Konkretno situacije i ideje za pospešivanje prodaje
- # Noviji pristupi u prodaji
- # Jezički obrasci koji prave uticaj na nesvesnom nivou
- # Pomeranje okvira i razmišljanja o prodaji

za koga je trening?

- # Za sve **koji su u prodaji**
- # Za sve **koji žele da se oprobaju u prodaji**
- # Za menadžere prodaje **koji žele da osveže svoj prodajni pristup**
- # Za farmaceute, lekare i sve ostale medicinske radnike **koji rade u prodaji**
- # Za agente **call centra**
- # Za sve one koji **žele da prodaju dignu na viši nivo**

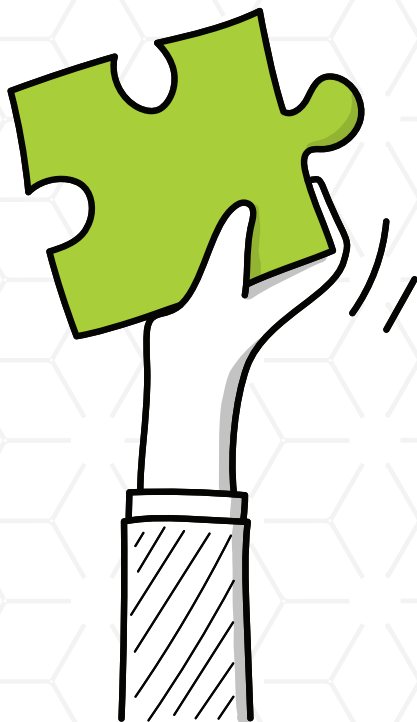
moduli koji se kombinuju



uticaj u prodaji



napredni jezički obrasci u prodaji



razvoj trenerskih veština

- advanced -

Zainteresovati druge da saznaju nešto novo, uhvatiti njihovu pažnju, zaintrigirati ih, izazivati ih, nasmejati ih i na kraju napraviti nova iskustva, su sve izazovi koji čekaju trenere.

Posao trenera uključuje **mnoge segmente i pristupe koji uz kreativnost i posvećenost mogu da pokrenu polaznike.**

kako izgleda trening?

Na ovom treningu polaznici kreću od teme šta je to trening i kako funkcioniše, **gde se upoznaju sa procenom potreba treninga, strukturom treninga, metodologijom pravljenja skripti, gejmfikacijom u treninzima, mehanikom pravljenja vežbi i aktivnosti** i evaluacijom treninga i učenjem iz evaluacije.

Dalje polaznici rade na identitetu trenera, bave se timskom dinamikom, uče o raznim pristupima u treninzima i kreiraju iskustvo kako da zaista podstaknu razvoj pojedinaca i grupa.

šta vam donosi?

- # Planiranje i dizajn strukture treninga
- # Metodologija pravljenja skripti i materijala za treninge
- # Struktura i dizajn aktivnosti u treninzima
- # Gamification (gejmifikacija) u treninzima
- # Identitet trenera i različiti pristupi u treninzima
- # Timska dinamika
- # Fasilitacija u treninzima
- # Visual thinking
- # Vizuelno predstavljanje tema
- # Storytelling - Pričanje priča
- # Humor u treninzima

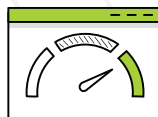
za koga je trening?

- # Za sve koji **žele da postanu treneri**
- # Za trenere koji **žele da nadograde svoje veštine**
- # Za HR menadžere, prodavce, inženjere i ostale eksperte **koji prenose svoja znanja i iskustva drugima**
- # Za sve koji žele **da svoja znanja obogate dodatnim veštinama**

moduli koji se kombinuju



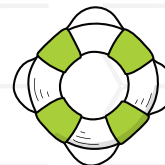
kako trening funkcioniše



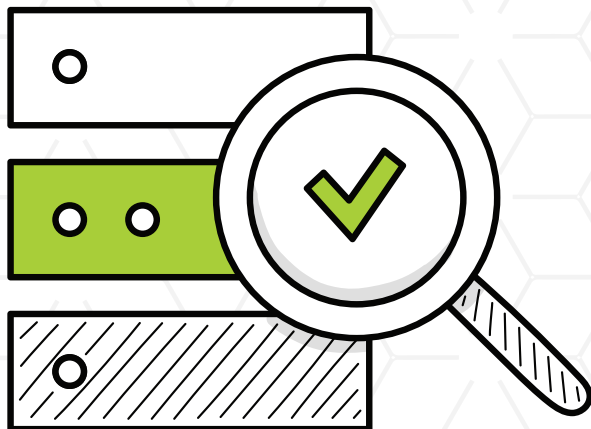
trener i tim



prezentacija i storytelling



vizuali i humor



razvoj mng3.0 veština - advanced -

Management 3.0 Foundation Workshop **pokriva teoretska i praktična znanja iz agilnog menadžmenta** sa snažnim fokusom na alatima koje možete da primenite odmah nakon treninga. Prvobitno je kreiran za timove iz oblasti razvoja softvera, ali se danas primenuje u timovima iz raznih industrija širom sveta.

kako izgleda trening?

Dvodnevna radionica Management 3.0 kombinuje teorijska i praktična znanja iz agilnog liderstva.

Prvobitno je osmišljena za timove koji se bave razvojem softvera, međutim, danas **može da se primeni za sve vrste timova u različitim tipovima kompanija.**

šta vam donosi?

- # upravljanje performansama;
- # saradnja unutar tima i upravljanje projektima;
- # osnaživanje zaposlenih; razvoj vizije i vrednosti unutar organizacije;
- # hijerarhija unutar organizacije;
- # razvoj kompetenci;
- # primena agilnih metodologija;
- # lična organizacija i delegiranje;
- # upravljanje promenama unutar organizacije
- # eksterna vs interna motivacija.

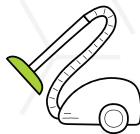
za koga je trening?

- # Za team **lead-ove**
- # Za HR **eksperte**
- # Za menadžere koji **žele da nadograde svoje veštine**
- # Za change menadžere, agile coach-eve i scrum master-e i ostale eksperte **koji prenose svoja znanja i iskustva drugima**
- # Za sve koji **žele da svoja znanja obogate** drugačijim veštinama i alatima liderstva

moduli koji se kombinuju



energize people



align constraints



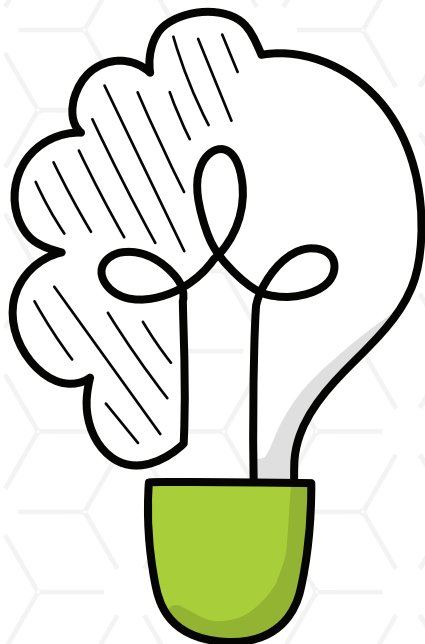
develop competence



grow structure



improve everything



razvoj visual storytelling-a - advanced -

Preko 75% neurona u našem mozgu je vezano za vizuelni kanal i samim tim najviše informacija upijamo na ovaj način. **Visual storytelling je moćan alat kojim na zanimljiv način predstavljamo** teme, ideje i sve delove koji su nam važni i koje su sastavni deo naših treninga, fasilitacija, edukacija, sastanaka...

kako izgleda trening?

Visual storytelling je veština koja nam daje uvide u delove kako koristimo vizuale da bismo prezentovali sve ono što želimo da prenesemo drugima. Na ovaj način sve ideje koje u startu možda deluju kompleksno, vizualima dobijaju jedan drugačiji tok i bolje razumevanje od strane slušalaca.

Trening je koncipiran tako da **kroz konkretne i praktične primere vodi polaznike kroz svet vizuala i kreative koje mogu da iskoriste u raznim situacijama.**

šta vam donosi?

- # Uvod u osnove vizuelnog predstavljanja
- # Vodič kako da isplanirate i napravite strukturu crteža vašeg treninga, edukacije, timskog sastanka ili jednostavno ideje koju imate
- # Način da jednostavnim oblicima reprezentujete svoj tok misli
- # Veštinu kojom ćete da iskoristite fontove da istaknete važne stvari na vašim edukacijama i tako pojačate nivo pamćenja sadržaja.
- # Šansa da pojačate kreativni potencijal

za koga je trening?

- # Za sve koji **žele da poboljšaju svoje prezentacione veštine**
- # Za trenere, fasilitatore, edukatore i sve koji **žele da naprave drugačiju prezentaciju**
- # Za one koji se bave edukacijama i **streme ka usavršavanju svojih veština**
- # Za lidere koji žele da svoje planove i svakodnevne aktivnosti **prikažu jednostavnije i upečetljivije**
- # Za prodavce koji bi **da dopune svoje prodajne alate**

moduli koji se kombinuju



osnove vizuelnog prikaza



visual storytelling