Bee No. 1

IZOBRAŽEVANJA



KATALOG

izhodišč za izobraževanja v vaši organizaciji

2026/27

https://izobrazevanjabeeno1.com



Predstavitev

Izobraževalno skupino Bee No. 1 tvorimo zagnani ter vedno nasmejani predavatelji in trenerji. Verjamemo, da smo ljudje nepopolno popolni in ranljivi. Ne iščemo perfekcionizma, temveč napredek.
Verjamemo v transformacijo, ne le inspiracijo. Zato pri udeležencih sprožamo samozavedanje, odgovornost, pogum za spremembo in zaupanje vase.

Zaposlenim želimo približati izobraževanje na način, ki ni nočna mora, temveč kot **prijetno in koristno orodje** za njihov razvoj, osebno rast in lažje doseganje tako osebnih kot poslovnih rezultatov.

Na delavnicah in treningih naredimo vse, da **se udeleženci počutijo prijetno in varno**, hkrati pa intenzivno osvajajo nova znanja.

Naše prednosti

Double mind - double effect!
Dinamika dveh predavateljic hkrati se je izkazala za zelo učinkovito, saj zvišuje interaktivnost udeležencev, povečuje koncentracijo, v izvedbo programov pa vnaša sproščeno živahnost.

Izkustveno učenje. Verjamemo, da se več naučimo skozi igro, zato dajemo velik poudarek gemifikaciji in atraktivnim učnim pripomočkom.

Sistematično spremljanje napredka in motivacija udeležencev.

Praktične izkušnje. Izhajamo iz prakse - kar govorimo, tudi živimo.

Redno izobraževanje in nadgrajevanje znanj predavateljic v izobraževalne procese vnaša nove razvojne trende.

Oblikovanje prilagojenih programov po meri in potrebah strank.

"Povprečen učitelj pove. Dober učitelj razloži.
Odličen učitelj demonstrira.
Izjemen učitelj navdihuje." W. A. Ward



Vsebinska področja

01 Veščine vodenja

02 Medosebni odnosi in komunikacija

03 Osebna in poslovna rast

04 Prodajne veščine

05 Fokusne izbrane teme







Izobraževanja popestrimo z zanimivimi didaktičnimi pripomočki.

Katalog

izhodišč za izobraževanja v vaši organizaciji



VODENJE IN TIMSKO DELO

VODENJE

VEŠČINE VODENJA

1. Vodja - vzor, vzgled in temeljni kamen vsakega tima
2. Vodenje skozi odgovornost in odločanje
3. Sem šef ali vodja? Veščine in kompetence uspešnega vodje
4. Transparentna vodstvena komunikacija in moč povratne informacije
5. Trening vodstvenih veščin
6. Vodenje s pridihom asertivnosti
7. Izzivi pri vodenju v kompleksnih in specifičnih situacijah
8. Sem dober vodja?
9. Načrtovati, organizirati, voditi – ZAKAJ?
10. Vodenje z razvojno miselnostjo
11. Odplujmo na odprto in globoko
12. Plodni sestanki in učinkoviti kolegiji
13. “Če želite voditi orkester, morate obrniti hrbet množici.” Aristotel
14. "Povej mi in bom pozabil. Pokaži mi in si bom zapomnil. Vzbudi mi zanimanje in bom razumel!"



KOMUNIKACIJA

POVRATNA

INFORMACIJA



VODENJE IN TIMSKO DELO

TIMI IN SKUPINE

MEDOSEBNI ODNOSI IN KOMUNIKACIJA

1. Samozavestno in asertivno v komunikacijo s strankami
2. Težavni sogovorniki – kako z njimi?
3. Slišim, govorim, poslušam
4. Vsebina, nastop in prezentacija, ki navdušijo
5. Kultura medoddelčne komunikacije
6. Situacijski trening komunikacijskih veščin
7. Telefonska in e-komunikacija – ogledalo podjetja
8. Look Who's Talking – Glej, kdo se oglaša
9. Ali je potrebno še kaj reči?
10. Jaz vedno vse povem prav
11. JAZ, MI, VI – Pogovorimo se
12. Moč in razumevanje neverbalne komunikacije
13. Zmagovit odnos s sodelavci, strankami in poslovnimi partnerji
14. Kako do zmagam-zmagaš (win - win) rezultata s poslovnimi partnerji?
15. Racionalizacija sestankov – kratko, a učinkovito
16. Konflikti kot priložnost za konstruktivne rešitve
17. Medgeneracijsko sodelovanje: "Vsi različni – vsi odlični."







18. Teambuilding za večjo povezanost in učinkovitost ekipe
19. Kdo sem jaz in kdo si ti?
20. Nič mi ne manjka, tako kot sem, sem OK
21. Občutek lastne vrednosti in zakaj se tako pogosto potegujemo zanj?
22. Ne sodi, ne obsojaj
23. Nihče ni popoln
24. "Ni boljšega brusa za brušenje uma in spodbujanje želje po učenju kot pohvala." Roger Ascham







OSEBNA IN POSLOVNA RAST

1. Zmagovalni *mindset* v času sprememb in usmerjenost v razvoj
2. Persolog® osebnostni profil in moji vedenjski vzorci
3. Moj uspeh – moja odgovornost
4. Z dobro voljo je vse lažje – motivacijska delavnica
5. Adijo stres
6. STOP neprijetnim čustvom in kreiranje prijetnih čustev
7. Moč pozitivne naravnanosti, samo-motivacija in mentalna stabilnost

8. Čustvena inteligenca na delovnem mestu
9. Prebudite polni potencial za uspeh
10. Ko čas ni več naš sovražnik – time management
11. Kritični notranji glas mi govori ... (...) ...
12. *"Tisti, ki bo premagal svoje strahove, bo resnično svoboden."* Aristotel
13. Popolnost v nepopolnosti
14. Biti ranljiv pomeni biti pogumen, biti čuječ, pomeni zavedati se
15. Nikoli se ne nehajte učiti
16. Če želite postati dober jezdec, potem zajahajte najbolj vihravega konja





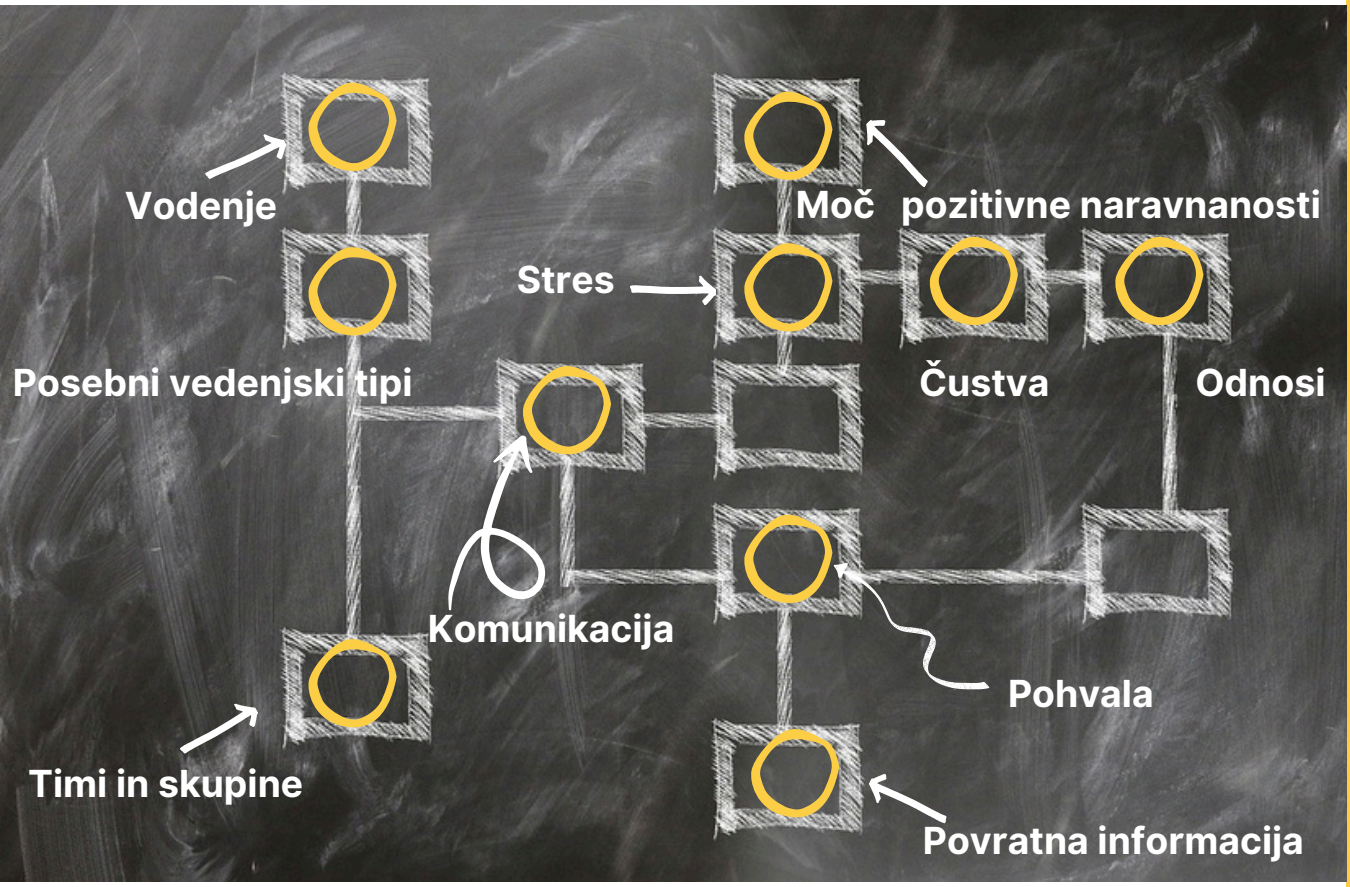
PRODAJNE VEŠČINE

1. Prodaja je lahko enostavna in zabavna
2. Kako do dolgoročnega odnosa s kupci?
3. Povečajmo prodajo z uvedbo proaktivnega svetovalnega prodajnega modela
4. Nevsiljiv način vključevanja dodatne prodaje – *cross in up selling*



5. Trening samozavestnega reševanja ugovorov in suverenega zaključevanja prodaje
6. Ali znam prodati tudi težavni in zahtevni stranki?
7. Kako NE spremenimo v DA in uspešno zaključevanje prodaje
8. Situacijski trening prodajnih veščin
9. Prepričajte s samozavestno prodajno komunikacijo
10. *"3, 2, 1"* – Telefonska prodaja

SESTAVITE SI IZOBRAŽEVANJE PO MERI



Načini izvedbe

Zaupamo v **modularni način usposabljanja**, ki se je izkazal kot najbolj učinkovit način izobraževanja. Z njim zagotovimo sistematično, kontinuirano in poglobljeno krepitev kompetenc po 3-stopenjskem modelu:

Prva stopnja: PREGLED/POGLED NAZAJ:
realizacija akcijskega načrta iz predhodnega modula; pregled možnih »domačih nalog«; evalvacija napredka; ovire in izzivi, s katerimi smo se soočali v vmesnem obdobju ob izvajanju akcijskega načrta.

Druga stopnja: VSEBINA PO PROGRAMU:
- Diagnosticiranje in analiza – prikazati obstoječe stanje obravnavanega področja.
- Osebni in timski izziv / izkustveno učenje, delo v skupinah, učenje skozi naloge in izzive.
- Sanacija – utrjevanje na novo pridobljenih znanj in spoznanj ter prenos v prakso.

Tretja stopnja: POGLED NAPREJ:
izdelava akcijskega načrta: moje šibke točke in kaj želim spremeniti / odpraviti: popraviti (kaj), aktivnosti (kako), rok (do kdaj bom vpeljal spremembe).

Med posameznimi moduli poteka tudi vmesno delo z zaposlenimi in pomoč predavateljev pri prenosu novih znanj v prakso.

Odločite se lahko tudi za eno ali dvodnevne delavnice, on-line programe (Zoom, Timsi) ali individualno obravnavo (coaching).

Skupaj poiščimo optimalno kombinacijo znanj za krepitev vaših kompetenc.



Kreatorki skupine in glavni predavateljici - **Maja Vtič** in **Suzana Poznič Čižmek**, sta svoje strokovno znanje in praktične izkušnje predali že preko 30.000 udeležencem. Sta tudi certificirani trenerki za Persolog® osebnostne profile – DISK.

Pri svojem poslanstvu sledita naslednjim ključnim ciljem:

- **optimizirati skrite potenciale zaposlenih** za njihovo aktivno (so)delovanje, usmerjeno k ciljem podjetja,
- **vzpostaviti povezanost v oddelku/timu**, boljše sodelovanje in medsebojno komunikacijo,
- **spodbuditi zaposlene k sprejemanju odgovornosti** za delo in pripadnosti podjetju,
- **z inovativnimi metodami,** ki jih uporabljata na delavnicah, opogumiti udeležence za dejansko realizacijo pridobljenih znanj v prakso,
- **okužiti zaposlene s pozitivno energijo** in pozitivnimi čustvi, ki so potrebna tako znotraj podjetja kot v odnosu do strank, poslovnih partnerjev.

S svojimi dolgoletnimi izkušnjami in posebnim – drznim pristopom premikata meje v izobraževanju in usposabljanju zaposlenih.

Pokličite nas

Globus idej | Maja Vtič s. p. | 041 979 019
Ponsia | Suzana Poznič Čižmek s. p. | 040 200 113

izobrazevanjabeeno1@gmail.com

https://izobrazevanjabeeno1.com/

Preizkusite
naš "double mind" za "double effect", s poudarkom na dinamični didaktiki.

Odkrijte
številne možnosti nadgradnje vašega, že obstoječega znanja.

Odločite
se za programe, ki bodo vaše sodelavce motivirali, povezali in pripeljali do želenega cilja.

Navdušeni boste!

Bee No. 1
IZOBRAŽEVANJA

