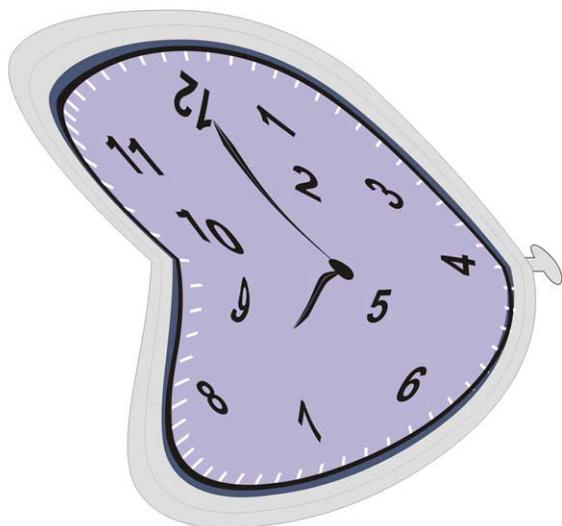


خلاصه سمینار: مدیریت وقت



مدیریت وقت آشنائی و استفاده از یک سری تکنیک

هائی می باشد که باعث می شود حداقل ۲ ساعت در روز

کارائی اضافه بدست آورید. از متدهای ساده ایکه در این

سمینار به شما ارائه می شود به سهولت می توان استفاده

نمود. شما مشاهده خواهید نمود که چگونه می توان

فعالتهای برنامه ریزی شده برای یک روز را در زمان کمتر

با نظم بهتری انجام داد. میزان کارائی شما بستگی خواهد داشت به موفقیت هر چه بیشتر در بکارگیری این اصول در روابط شخصی

و حرفه ای شما. از جمله مطالب ارائه شده در دفترچه این سمینار چک لیست استفاده مطلوب از وقت می باشد که به شرکت

کنندگان تقدیم خواهد شد تا بتوانند معیاری از بهره وری از وقت خود داشته باشند.

چگونه می توان از هر لحظه عمر خود بهترین استفاده را برد؟ مدیریت وقت به شما کمک خواهد کرد که بتوانید بین ساعات

کار و اوقات فراغت خود تعادل مطلوبی بوجود آورید. تکنیک های مورد نظر قدم به قدم بررسی و ارائه می شود تا بتوانید با آرامش

بیشتر و اضطراب کمتر در انجام کارهای روزانه خود موفق باشید. شما با اولویت بندی کارها آشنا می شوید و فوائد آن را در زندگی

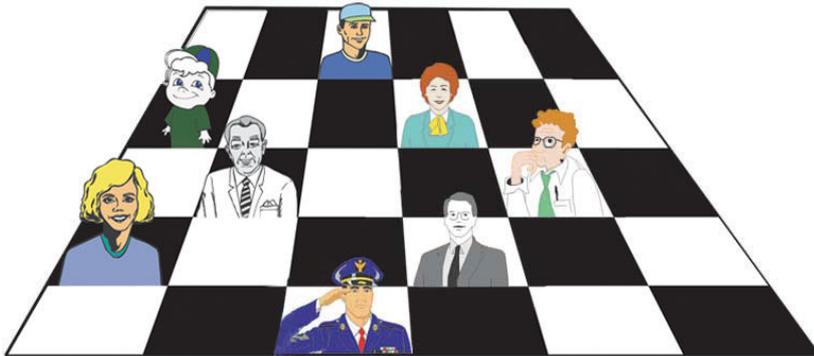
شخصی و حرفه ای خود خواهید دید. این اقدام باعث رضایت بیشتر خانواده و دوستان و همگی همکاران شما خواهد شد.

سمینار مدیریت وقت به شما کمک خواهد کرد با ارجحیت بندی و توجه روی اهداف کوتاه مدت بتوانید آرزوها و اهداف بلند

مدت خود را جامه عمل بپوشانید.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۵ تا ۶ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: شناخت شخصیت ها و استراتژی در ارتباطات



شما همواره می توانید همه را راضی تر نگه دارید. آیا مایل هستید خود را از دریچه چشم دیگران ببینید؟ آیا می خواهید درک و فهم متقابل خود و دیگران را بطور قابل ملاحظه ای افزایش دهید؟ این سمینار نشان خواهد داد که بهتر است

شما رفتاری با مردم داشته باشید که واقعاً دلخواه آنها میباشد و می خواهند که شما با آنها مطابق الگوی مورد نظر آنها رفتار نمایید. شما متوجه خواهید شد که بطور غیر مستقیم مردم بشما میگویند که چگونه باید با آنها رفتار شود. شما آگاه خواهید شد که الگوی رفتاری فرد است که انتظارات و توقعات وی را تحت شعاع قرار میدهد. شما لازم است آگاه باشید که دقیقاً از چه رفتاری پرهیز و چه رفتاری را با شخص مورد نظر دنبال کنید تا روابطی را که مد نظر دارید کسب نمایید.

شما موفق خواهید شد به طریقی با مردم برخورد کنید که تضادها را کاهش داده و حس اعتماد متقابل و همکاری را افزایش دهید. شناخت شخصیت ها و استراتژی در ارتباطات در حقیقت یک سری راه حل های ساده است که می توان بسهولت بکار گرفت و نتایج آنی و موفقیت آمیزی را در روابط شخصی و حرفه ای بدست آورد. هدف این سمینار بررسی عمیق و جامع رفتار درمانی نیست، بلکه ارائه یک سری روش های ساده برای بررسی و درک تفاوت های رفتاری مردم و بحداقل رسانیدن اختلافات ناشی از این تفاوتها میباشد.

INTELLIGENCE

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۵ تا ۶ ساعت میباشد.

خلاصه سمینار: اصول معامله گری



همیشه در معامله گری بهترین باشید-که غالباً همیشه در حال معامله هستیم. البته ممکن است آگاه باشید یا نباشید. هر چند که ممکن است درگیر مسائل شخصی یا حرفه ای باشید بدست آوردن چیزهایی که می خواهید باید همواره هدف اصلی شما باشد. البته همانطور که موضوع مذاکره میتواند خیلی بزرگ و مهم باشد، دست آورد نیز بزرگ و پرارزش خواهد بود. تکنیک های ارائه شده، مانورها، تاکتیکها و آگاهی لازمه باعث خواهد شد که شما به بهترین نحوه مذاکره را انجام دهید و به اهداف خود در مذاکره برسید.

مراحل سه گانه و پنج اصل زیربنایی هر معامله را درک خواهید کرد. صدها تدبیر و مانور را که قبلاً بر علیه شما بکار رفته است از این بعد تشخیص خواهید داد. به اهمیت و پیچیدگی علائم و نشانه های محاوره بدنی (**body language**) آشنا خواهید شد. بالاخره با آشنائی و بکار بستن اصول معامله گری می توانید هر چیزی را که بخواهید بدست آورید، بدون توصل به اعمالی که باعث ناراحتی و یا مجادله طرفین گردد.

کلید اصلی هر معامله موفق توانائی ایجاد محیط مناسب برای رسیدن به هدف است. اصول معامله گری نشان خواهد داد چگونه طرفین هر معامله می توانند همگی موفق باشند. چرا هرگز نباید به اولین پیشنهاد " بله " گفت. چگونه می توان از چانه زدن بی انتهای مشتری به نحوه مطلوبی جلوگیری کرد و حتی تخفیف قبلا داده شده را پس گرفت، البته بدون ایجاد ناراحتی و یا خصومت. چطور با آگاهی از رغبا می توان اطمینان بیشتر مشتری را جلب نمود و رقابت را تضعیف کرد. چرا باید در تمامی ارتباطات در نظر داشت که خریدار به مشتری (خریدار مکرر) تبدیل گردد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۵ تا ۶ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: بازاریابی حرفه ای



باید همواره بدنبال خریدار باشیم. بازاریابی یک کار حرفه ای و با اهمیت است، شخصاً و بطور اجتماعی همه از عواقب این کار منتفع می شوند. چرخهای تولید یک جامعه را بازاریاب و فروشنده به حرکت در می آورند. شما به اهمیت این عمل پی خواهید برد و اعتقاد و اعتماد به نفس خود را تقویت خواهید نمود و به کار بازاریابی خود و دیگران اهمیت لازمه را خواهید داد. شما متوجه خواهید شد که باید تعداد متقاضیان را برای کالا و یا خدمات خود افزایش دهید، موفقیت شما بستگی کامل به این امر دارد.

متقاضیان چه کسانی هستند، کجا می شود آنها را پیدا کرد. چگونه می توان با آنها ارتباط برقرار کرد، چگونه می توان اطمینان و اعتماد آنها را جلب نمود و رابطه مستمر و عمیقتر با آنان ایجاد کرد. چگونه هر شخص می تواند شبکه ارتباطی خود را وسعت بخشیده و از این شبکه به منظور فروش استفاده نماید.

چرا خریداران باید شما را بديگران ترجیح دهند؟ لازم است خود را بهتر بشناسید! چگونه می توان بهتر و اقتصادی تر سفارش کالا و یا خدمات را گرفت. چطور باید پیگیری کار مشتریان را انجام داد. درک اهمیت مکالمات اولیه در ارائه کالا، مواقع و ساعاتی که بهره وری بهتر و بالاتر است. چه روشهای بازاریابی مناسب شما و یا کالای شما میباشد. چگونه خود را برای بازاریابی آماده سازیم، دفتر خاطرات آینده خود را چگونه تهیه کنیم؟

اهمیت نحوه مناسب انجام مکالمات تلفنی در جلب مشتری و نکات لازم در تضمین موفقیت شما در این مکالمات. اهمیت ارتباطات و پیگیری از راه نامه نگاری و گرفتن معرف و توصیه نامه در جلب مشتریان جدید و بالاخره فروش موفقیت آمیز چیست.

توصیه می شود این سمینار با سمینار «معامله را به نتیجه رساندن» در یک روز برگزار شود، که در این صورت این دو سمینار مجموعاً معادل یک سمینار تمام روز محاسبه خواهد شد.

بدون محاسبه وقت ناهار، زمان لازم برای برگزاری این سمینار بین ۳ تا ۴ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: معامله را به نتیجه رساندن



آیا اتفاق افتاده است که کلیه زحمات بازاریابی شما بواسطه عدم بستن قرارداد بی نتیجه بماند و خریدار را از دست بدهید؟ هدف نهایی و اصلی فعالیت های بازاریابی روبرو شدن با خریدار مشتاق است و بدیهی است هدف از بوجود آوردن این موقعیت "فروش" میباشد، یعنی بستن قرارداد یا حداقل گرفتن تعهد یا دست دادن بین خریدار و فروشنده.



در این سمینار روشهای گوناگون نزدیک کردن مشتری به عقد قرارداد بررسی می شود و شما بمناسبت شغلی، نوع کالا و سرویس می توانید تکنیک هایی را انتخاب کنید که بمیزان قابل توجهی موفقیت شما را تضمین نماید. اهمیت انتخاب روشهای مناسب، مطالعه و آماده

سازی در رسیدن به هدف روشن خواهد شد. نقش ویژه اعتقادات و شخصیت شما در ایجاد محیط مناسب که منجر به فروش میشود بررسی خواهد شد. در این سمینار لیست سئوالات مناسب جهت سوق دادن و بعبارت دیگر کمک به مشتری، ارائه میشود. "اعتقاد" مهمترین عنصر و رکن اساسی فروش میباشد. شما قادر خواهید شد با ایجاد تصویر ذهنی اعتماد به نفس و اعتقاد لازمه برای انجام معامله در خود تقویت نموده و با استفاده از احساس پنج گانه اطمینان خریدار را به خود جلب نمایید. با اشاره مختصر به هنر گوش کردن اهمیت این امر را در کسب اطمینان و بخصوص برای بنتیجه رسانیدن معامله روشن کرده و ملاحظات لازم بصورت خلاصه ارائه میشوند. هدف آماده سازی شما برای آماده کردن، تشویق و هدایت مشتری برای "بله گفتن" خواهد بود.

توصیه می شود این سمینار با سمینار "بازاریابی حرفه ای" در یک روز برگزار شود. در اینصورت این دو سمینار مجموعاً معادل یک سمینار تمام روز محاسبه خواهد شد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۳ تا ۴ ساعت میباشد.

خلاصه سمینار: بهره‌وری مطلوب در روابط مشکل



این سمینار در باره کارکردن با افراد مشکل ساز می باشد. مشتریان یا همکاران مهاجم، افرادی که آنطور که انتظار می رود به قول خود عمل نمی کنند، افرادی که در تصمیم گیری سستی می ورزند و افرادی که در ظاهر با همه چیز موافقت دارند ولی مخالفت خود را بیان نمی کنند.

این سمینار بدین منظور نیست که

چگونه این افراد را عوض کنیم و یا بنحوی با آنها مقابله به مثل انجام دهیم و یا از دست آنها خلاص شویم. این سمینار به شما کمک می کند که چگونه می توان و لازم است که از بوجود آوردن موقعیتهای نامطلوب جلوگیری نمائید. متفقاً انرژی و وقت را به نحو بهتر و مؤثرتری در راه حصول اهداف مشترک که انجام امور تیمی و حرفه ای است هدایت نمایند.

تکنیکهایی ارائه میشود که توسط افرادی مثل شما در موقعیتهایی که قبلاً مشکل ساز بوده است مورد استفاده قرار گرفته و نتایج فوری و رضایت بخشی داده است. تجربه نشان داده است که افرادی هستند که درک کردن آنها و یا کار با آنها به مراتب سخت تر از دیگران است. همه با مشتریانی روبرو بوده ایم که زیاده از حد ایرادگیر بوده و به طرق گوناگون و ناراحت کننده ای تصمیم گیری را به تعویق انداخته اند. کار با افراد مشکل ساز از این به بعد برای شما موجب بروز کدورت، ناراحتی، عصبانیت و در نهایت بی ثمر و یا مخرب نخواهد بود.

بطور جامع و مختصر انواع شخصیتهای مشکل ساز بررسی خواهد شد و نحوه مناسبتر ایجاد رابطه و همکاری با این اشخاص بطور ساده و فرمول وار ارائه می شود تا براحتی توسط شما بکار بسته شود و مشکلات طرفین را در راه رسیدن به اهداف مشترک برطرف سازد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۵ تا ۶ ساعت می باشد

خلاصه سمینار: هنر گوش کردن



گوش کردن یکی از اصول مهم مدیریت در روابط شخصی و حرفه ای می باشد. روشهای ساده و موفقیت آمیز در این سمینار بسیاری از مشکلات شما را برطرف خواهد کرد و این راه حلها میزان موفقیت شما را در ایجاد روابط حسنه با افراد تضمین می نماید. در این سمینار نشان داده خواهد شد که چگونه راندمان گوش کردن خود را بالا برده و از کلماتی که می شنوید معانی دقیقتری بگیرید و دیگران را به گوش کردن مفید تشویق کرده و مشوق خوبی باشید که دیگران مسائل خود را راحت تر و صریح تر بیان نمایند.

اشخاص ظاهراً با توجه گوش می کنند ولی غالباً جهت پیدا کردن فرصت جواب دادن هستند و کمتر فعالیت " گوش دادن " با نیت درک بهتر و عمیقتر انجام

می پذیرد. معمولاً جملاتی را که می شنویم از فیلتر خود می گذرانیم و یا بر حسب معیارهای شخصی از آنها نتیجه گیری و روی آنها قضاوت می کنیم. بعضاً اظهار میکنیم "من دقیقاً میفهمم شما چی میفرمایید" بجای آنکه "خیلی مایلیم بهتر منظور شما را متوجه بشوم" زیرا دقیقاً نمی دانیم که چگونه به دیگران گوش کنیم و از نیاز و مشکلات واقعی گوینده دقیقاً اطلاع حاصل نماییم! غالباً وقتی با شخصی مشکل داریم، سریعاً نتیجه می گیریم که طرف مقابل است که متوجه منظور ما نمیشود! لازم است اول سعی کنیم که دیگران را کاملاً درک کنیم و بعد انتظار داشته باشیم که کاملاً درک شویم.

در این سمینار نشان داده خواهد شد که چگونه میتوان از اشتباهات در روابط با همکاران یا مشتریان که در نتیجه کوتاهی در امر گوش کردن پیش می آید جلوگیری کرد. چگونه با تمامی احساس خود به دیگران گوش کنیم و پیام اصلی گوینده را بگیریم، هر چند که گوینده قادر نباشد کاملاً مشکل خود را واضح و یا دقیق بیان نماید! چگونه بیشتر به محتوای پیام توجه کنیم و کمتر به نحوه ارائه آن! چگونه می توان یک شنونده مورد اطمینان، مؤثر و محبوب بود!

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۳ تا ۴ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: کار تیمی



آیا می شود که $1 + 1 = 3$ بشود؟

جواب "بله" است، ولی فقط با کار تیمی. در

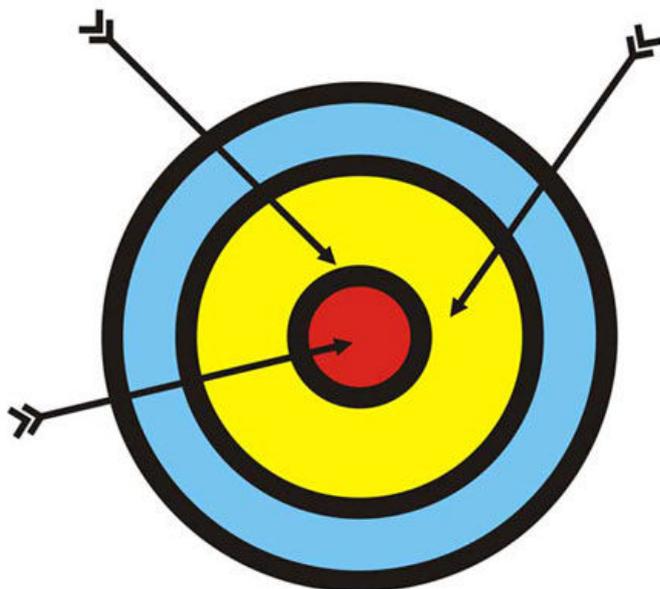
این سمینار روشهای عملی نحوه کار یک تیم موفق، آموزش پرسنل، بهره وری تیمی و تشویق صحیح یک تیم قدم به قدم ارائه خواهد شد. چگونه با پرسنل تیم رابطه سازنده ایجاد کنید؟ به اهداف تیم کاملاً نائل شوید؟ راندمان کاری را افزایش دهید و سازمان خود را توسعه بخشید و از همه مهمتر، قادر شوید که راندمان تولید و کیفیت تولید و خدمات را بمیزان قابل ملاحظه ای افزایش دهید.

در چه مواقعی یک سازمان به کار تیمی احتیاج دارد! چگونه پرسنل مناسب برای یک تیم انتخاب کنید! چگونه رهبری یک تیم موفق انجام می گیرد! چگونه باید کار تیمی را در فرهنگ سازمان خود پیاده کنید! از رهبر تیم چه انتظاراتی داریم و چرا کار تیمی مهمترین اصل تولید و سرویس دهی با کیفیت بالا می باشد؟ چگونه به یکدیگر اطمینان بیشتر می توان پیدا کرد و در یک جهت مشخص از منابع سازمان استفاده نمود؟ چرا مؤثرترین شیوه در تقویت و بالا بردن کارائی تیم آموزش، همفکری و همکاری است.

در سمینار کار تیمی، سعی بر این خواهد بود که موارد بالا با روشهای امتحان شده عملی توأم با مبانی علمی بررسی و ارائه شوند. این روشها به طور سیستماتیک و ساده ارائه خواهند شد، به نحوی که امکان استفاده، بهره مندی و اندازه گیری نتایج آن میسر باشد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۴ تا ۵ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: تعیین و رسیدن به هدف



چگونه از موقعیت فعلی خود با سرعت و اعتماد به نفس و با سهولت بیشتر به موقعیت دلخواه خود برسید؟ چگونه در زندگی پر مشغله امروزی روی اهداف خود تأکید کرده و مطمئن تر بسوی هدف گام برداریم؟ چگونه اهداف خود را تعیین و برنامه ریزی کنیم؟

همانطور که صحیح نیست بدون داشتن مقصد و نقشه راه عزم مسافرت کنید، لازم می باشد که در مسیر زندگی و

دنیای حرفه ای نیز هدف معین و روش از قبل مشخص شده ای داشته باشید. همانطور که داشتن هدف به تنهایی ضامن رسیدن به آن نیست، ساعات طولانی کار صادقانه بدون روش مشخص نیز غالباً ضامن کسب موفقیت نمی باشد. مطالبی که در این سمینار ارائه خواهد شد شامل فوائد داشتن هدف، رعایت اصول و ملاحظات لازمه در تعیین هدف، نحوه پرهیز از به تعویق انداختن امور و روش موثر رسیدن به هدف می باشد.

آیا مایلید که سرنوشت خود را در قالب اهداف از حالا تعیین کرده و روشهای رسیدن به این اهداف برای شما روشن تر شود؟ چگونه می توان با آگاهی بیشتر از این موارد آسانتر به اهداف خود دست یابید. کلیه اصول به صورت جامع و دقیق ارائه و بررسی خواهند شد. سعی بر این خواهد بود که یک روش سیستماتیک و ساده برای رسیدن به اهداف شخصی و حرفه ای ارائه شود که براحتی بتوان این اصول را بکار بست و نتایج مطلوب را بدست آورد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۴ تا ۵ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: مدیریت یک دقیقه ای



مدیریت یک دقیقه ای مجموعه ای کامل و جالب از یک سری اصول ساده ولی پر اهمیت مدیریت نیروی انسانی می باشد. آشنائی با این اصول موجبات درک صحیح و آگاهی بیشتر شما را از الگوهای رفتاری بشر فراهم خواهد کرد. مدیریت مطلوب فقط در قالب چهارچوب درک صحیح فاکتورهای موثر نیروی انسانی و برنامه ریزی مناسب امکان پذیر است:

۱- تعیین هدف یک دقیقه ای ۲- تشویق یک دقیقه ای

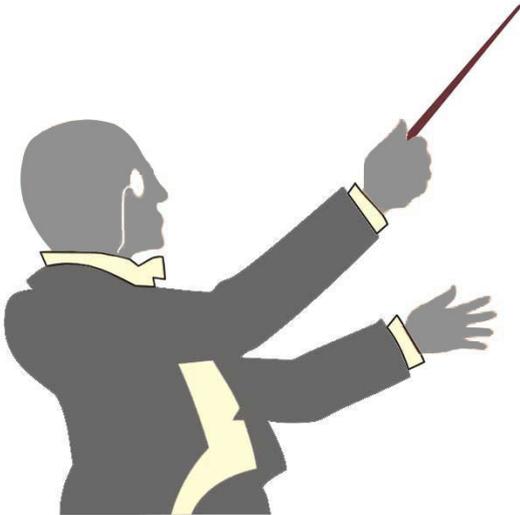
۳- سرزنش یک دقیقه ای ۴- عذرخواهی یک دقیقه ای

تکنیکهایی که در این سمینار ارائه می شود درحقیقت باعث انقلاب تفکر در مدیریت نیروی انسانی شده اند. لازم است این موارد دقیقاً بررسی و روشن شوند تا شما بتوانید نتایج قابل ملاحظه و مطلوبی را در امور شخصی و حرفه ای خود بدست آورید و سازمان شما به یک مجموعه پیشرو و فعال تبدیل گردد.

با رعایت این اصول اعتقاد کاری افراد به یکدیگر و به سازمان افزایش یافته و ثمرات جانبی خیلی مفیدی بدست خواهد آمد. اهداف سازمان بنحو دقیق تری روشن می شود و نیروی سازمان در جهت مطلوب صرف خواهد شد و از هرز روی انرژی سازمانی جلوگیری می شود. همکاری تشدید می شود و نیاز به مخالفت و جبهه گیری از بین خواهد رفت و روح همکاری تقویت خواهد شد. اعضای سازمان بیشتر مایل و مشتاق خواهند بود که ایده ها و نوع آوری های خود را در معرض امتحان قرار داده، بدینوسیله موجبات ترقی و بهره وری بیش از پیش سازمان را فراهم آورند. فواید برخورد مناسب با مشکلات، تشویق مناسب و به موقع، شناسائی و دقت در دستیابی به کیفیت مطلوب، اعتراف به اشتباه بنحو سازنده و عملی ارائه خواهد شد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۴ تا ۵ ساعت خواهد بود.

خلاصه سمینار: رهبری در مدیریت



زمان صحیح سنجش کارائی و توان یک تیم در مواقعی است که تیم تحت فشار قرار گرفته است. چگونه می توان یک تیم برتر با کارائی استثنائی از اعضاء فعلی گروه بوجود آورد؟ چگونه باید اهداف گروه را جهت کسب موفقیت مشخص نمود و برنامه ریزی کرد؟ تولید بالا با کیفیت مطلوب فقط با کار گروهی و برنامه ریزی مناسب و حساب شده امکان پذیر است. حفظ روحیه مثبت و سازنده از وظایف اصلی رهبر تیم می باشد. چگونه می توان افراد خلاق و استثنائی را

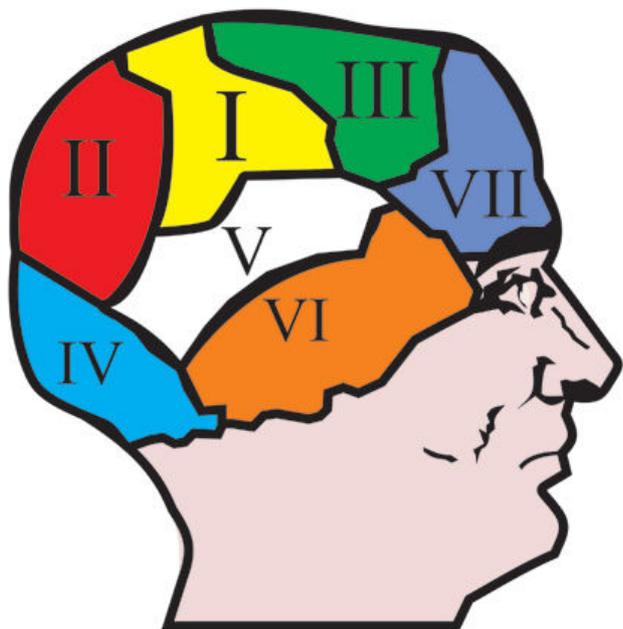
راضی نگاه داشت؟ چرا باید از مسائلی که موجب تضعیف روحیه سازمان می گردد سریعاً مطلع شد و پیشگیری لازم را بعمل آورد؟ چگونه اصول ارائه شده را در سازمان خود جامه عمل بپوشاییم؟

سازندگی و نوآوری بویژه در دهه اخیر تنها راه موفقیت سازمانها است. برخلاف اعتقاد عمومی سازندگی و نوآوری میتواند خصوصیت سازمانی و همگانی باشد! چگونه زمینه مناسب را می توان بوجود آورد؟ اصول ارائه شده شما را آماده می سازد تا با مسائل شخصی و حرفه ای خود بصورت علمی و مناسبی روبرو شده، نتایج مطلوبی را بدست آورید. امروزه سازمانها غالباً و مکرراً مجبور به عوض کردن سریع روش کاری و یا اهداف خود هستند، چگونه مسیر و مراحل اینگونه تغییر و تحول را می توان پیش بینی نمود و راه ساده و هموارتری را برای مقابله با آن دنبال نمود.

اصول علمی مدیریت نیروی انسانی در قالبی ساده و دلپذیر با ارائه مثالهای متعدد و عملی در این سمینار ارائه خواهد شد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت لازم جهت برگزاری این سمینار ۴ تا ۶ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: هفت عادت برجسته افراد موفق



آیا علاقه دارید در هر کاری که تصمیم می گیرید موفقیت بیشتر بدست آورید؟ روشن خواهد شد که اعمال، رفتار و افکار اشخاص موفق با دیگران فرق دارد. هفت عادت برجسته افراد موفق به صورت جامع بررسی و به شما ارائه می شود. چگونه به راحتی می توانید این عادات را در زندگی خود بگنجانید. این سمینار نشان می دهد چگونه تغییرات لازم را در زندگی شخصی و حرفه ای خود بوجود آوریم. چگونه بر ضعف خود و دیگران غلبه کنیم.

چگونه شبکه نفوذ خود را توسعه دهیم. چگونه تفویض اختیار را بطور موفقیت آمیز انجام دهیم. چگونه از خصوصیات اخلاقی خود استفاده بهینه نمائیم. چگونه معیارهای خود را شناسایی کرده و در صورت لزوم آنها را برای بهبودی زندگی خود تغییر دهیم. با بکار بردن اصول ارائه شده اعتماد به نفس شما افزایش یافته و روابط شخصی و حرفه ای شما بهتر و لذت بخش تر خواهد شد. روز به روز موفقیت و رضایت بیشتر در زندگی شخصی و حرفه ای خود بدست خواهید آورد. در این سمینار نشان داده خواهد شد چگونه انرژی خود را در راه رسیدن به اهداف مهمتر مصرف کنید.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۳ تا ۴ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: روانشناسی توفیق



شما می توانید بیش از آنچه تصور می کنید در امور شخصی و حرفه ای خود موفق باشید؟ آیا می خواهید بدانید که موفق ترین اشخاص دنیا از چه روشهایی استفاده می کنند؟ روشهایی به شما ارائه خواهد شد که به شما کمک کند اعتماد به نفس بیشتری پیدا کنید، مسئولیت آینده خود را بهتر درک کنید و برای توفیق بیشتر، خود را برنامه ریزی کنید. چگونه رابطه های دراز مدت و پابرجا ایجاد کنید و چگونه زودتر از آنچه انتظار میرفت بتوانید به اهداف خود دست یابید.

این سمینار به شما کمک می کند که چگونه از استعدادهای نهفته خود بهره مند گردید . چگونه از اتفاقات منفی زندگی تجربیات مثبت و مفید کسب کرده و چگونه برای رسیدن به اهداف شخصی و حرفه ای خود احساس تعهد کنیم و به آنها دست یابیم. در این سمینار چندین نکته و قانون ساده که متدهای گوناگون رسیدن به اهداف شخصی و حرفه ای را تحت الشعاع قرار می دهند به شما ارائه خواهد شد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۴ تا ۵ ساعت می باشد.

خلاصه سمینار: اطمینان و اعتماد به نفس برای بانوان



وظیفه و رل زنان در جامعه روز به روز افزایش می یابد. مسئولیت محوله و انتظار جامعه از بانوان صرفنظر از مرزهای جغرافیایی و یا فرهنگی روزبروز تغییر کرده ولی همیشه رو به افزایش می باشد. در همه جوامع بیش از هر طبقه دیگر زنان مجبور به انجام وظائف متضاد و ایفای نقشهای گوناگون می باشند. توانائی و موفقیت زنان در ارائه ابعاد شخصیتی مناسب بنحو موثر و مطلوب عامل اصلی موفقیت ایشان محسوب می شود.

خانمها نیز همانند آقایان لازم است قادر باشند ارتباطات خود را با دیگران بنحو مطلوبی کنترل و هدایت نموده و احتیاجات خود را در این ارتباطات ابزار و در تامین آنها مصر و موفق باشند. اصول مربوطه با توجه به جزئیات ارائه و نحوه کاربرد عملی این اصول ارائه خواهد شد. چگونه زنان می توانند شانه به شانه آقایان در اکثر موقعیتهای همکاری و تضمین موفقیت داشته باشند. چگونه بانوان می توانند کلیه وظائف و امور خانوادگی را برنامه ریزی و اداره نمایند و حتی امکان این وظائف و مسئولیت ها را بنحو موفقیت آمیز و مطلوب بعهده گیرند.

روابط زنان با آقایان در منزل، محیط کار و بخصوص در اجتماع دچار تحول عظیمی شده است. برابری و توانائی زنان در مقابله با فشارهای اجتماعی، خانوادگی و بخصوص در مواقع اصرار ورزی آقایان نه تنها زیر سؤال رفته است بلکه آزادی قشر وسیعی از زنان بواسطه اجتناب از اینگونه برخوردها بطور کلی پایمال شده است. اصول مربوطه بنحو ساده و روشن ارائه خواهد شد و کمک خواهد کرد تا شما به طریقی موثر خواستههای خود را ابراز و از تحمیل عقیده دیگران جلوگیری بعمل آورید. نکات ارائه شده موجب خواهد شد تا از سلامت و بهداشت جسمی و روانی بیشتر بهره مند شوید و در راه رسیدن به اهداف خود کمتر احساس گناه کنید و بنحو موثرتری از همکاران و یا همسر خود طلب کمک و یاری نمائید.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۳ تا ۴ ساعت می باشد.