



O nama

Poslovni krug čine različite hrvatske udruge i poslovni ljudi udruženi u zajedničkom nastojanju da u današnje vrijeme brzih promjena na tržištu zaposlenim ljudima ponude koristan izvor informacija. Stoga nudimo odlične uvodne programe i seminare za zaposlene po niskim cijenama uz sudjelovanje domaćih i stranih stručnjaka.

Poslovni krug je projekt koji sponzorira Udruga Nada i život u Zagrebu i Udruga Nada za Život u Varaždinu.

Partneri i sponzori



SVIJET ►►►►►►►►►►
ZAPOSLENIH

Zaokružite svoj uspjeh!



Poslovni krug, Kutnjački put 11, 10110 Zagreb
tel fax 01 3873 692, www.poslovnikrug.org

Ne propustite
ciklus predavanja na temu:

Rad sa zahtjevnim ljudima (Working with difficult people)

24.-26. listopada 2008.
Vodice

27.-29. listopada
Zagreb

27. listopada
Čakovec

Pozivamo vas

Vodice

provjerite lokacije na poslovnikrug.org
petak, 24. listopada, 17:30-20:30

Međuljudski odnosi u poslovnim situacijama

subota, 25. listopada, 09:00-17:00

Umijeće poslovanja sa zahtjevnim kupcima

Emotivna inteligencija na radnom mjestu

Shackleton i vodstvo današnjice

Panel diskusije

kotizacija: 250kn. Iznos uključuje ručak u hotelu u subotu.

Zagreb

Ured Poslovnog kruga

Kutnjački Put 11

ponedjeljak, 27. listopada, 18:00-20:30

Međuljudski odnosi u poslovnim situacijama

utorak, 28. listopada, 18:00-20:30

Shakleton i vodstvo današnice

Upravljanje rizikom

Srijeda, 29. listopada, 18:00-20:30

Umijeće poslovanja sa zahtjevnim kupcima

kotizacija: 150kn.

Čakovec

Dvorana Zrinski, zgrada Scheier, Matice Hrvatske 1

Ponedjeljak, 27. listopada, 16:00

Umijeće poslovanja sa zahtjevnim kupcima

Emotivna inteligencija na radnom mjestu

kotizacija: 50kn.

Međuljudski odnosi u poslovnim situacijama

Domagoj Malović, Hrvatska, predavač Poslovnog kruga.

Ovaj seminar će polaznicima pomoći da putem jednostavnog ali djelotvornog modela otkriju svoj vlastiti stil rada, kao i stil rada svojih suradnika/kolega na poslu. Taj model omogućava izvanredan uvid u napetosti među kolegama, ali i preporuča specifične korake za popravljavanje odnosa među kolegama s različitim radnim stilovima.

Umijeće poslovanja sa zahtjevnim kupcima

Paul Maxim, SAD, Case Design Remodeling

Ovaj će seminar pomoći onima čiji posao uključuje rad sa zahtjevnim kupcima te poslove prodaje u vrlo stresnim okolnostima. Kroz ovaj seminar naučit ćete identificirati četiri glavna tipa kupaca i kako se odnositi prema svakom od njih.

Emotivna inteligencija na radnom mjestu

Fred Naff, Grčka. Vlasnik samostalnog arhitektonskog ateljea.

Emocionalna inteligencija temelji se na socijalnoj i osobnoj osviještenosti, kao i sposobnosti upravljanja sobom i svojim odnosima. Ovaj seminar će polaznicima dati uvod u ideju emocionalne inteligencije, kao i mogućnost samoprocjene i uvida u to kako koristiti ove koncepte za povećanje osobnog uspjeha na radnom mjestu.

Upravljanje rizikom

Ovaj seminar će predstaviti opću korisnost područja upravljanja rizikom i pomoći se polaznicima bolje uočiti i smanjiti rizike s kojima se suočavaju u svojim zanimanjima.

Shackleton i vodstvo današnjice

Elvin Theissen, Kanada, Life Quality International

Kakve vođe trebamo u današnjem svijetu? Primjer Ernesta Shackletona, koji je vodio ekspediciju preko Antarktike (1914-1917), pokazuje kako su vizija, hrabrost, i integritet do dan danas nezamjenjive za sve vođe.

Molimo vas da se unaprijed predbilježite na 01-3873-692 ili nolan.sharp@gmail.com