



Human Digital Group  
THE EXPERIENCE REMAINS



## Nyár utáni felvezető – Őszel induló képzéseink

Találkozunk végre személyesen is!

Bár még tart a nyár, azért a pihenés mellett célszerű ősze is hasznos teendőkkel megtölteni a naptárunkat, hogy az év utolsó hónapjaiban is produktívak legyünk.

Alábbiakban **Human Digital Group / Krauthammer ősze induló nyílt képzéseiről küldünk összefoglalót, melyeken 2021-re aktualizált modulokkal várjuk az érdeklődőket!**

Programjainkat ismételten személyes, vagy hibrid jelenléttel bonyolítjuk le a Margitszigeten található irodánkban a mindenkor biztonsági előírásoknak megfelelően.

### Őszel induló képzések

#### Modern vezetés a gyakorlatban: Vezetői eszköztár – az új időkben

**Indul szeptember 8-án, 4 x 1 nap**

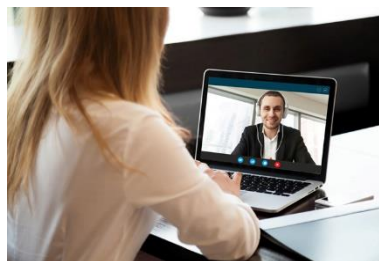


A munka világa sok szervezet számára megváltozott a tavalyi évben: a távmunka, a részben vagy egészben virtuális együttműködés, az egyének és csapatok távoli vezetése mindennapjaink része lett. Melyek a legfőbb kihívások és hogyan sajátítható el hatékonyan a jelenkor vezetői eszköztára? Hogyan lehetséges a hatékony csapatvezetés a virtuális környezetben? Miként hozzuk ki a legjobb teljesítményt?

A kiscsoportos, intenzív bevonódáson alapuló, személyre szabott 6 alkalmas programunk fejleszti a vezetői eszköztár és készségek azon részeit, amelyek különös hangsúlyt kapnak a VUCA világban.

#### Virtuális értékesítés

**Indul szeptember 9-én, 4 x 1 nap**



A 21. századi modernizált világban elengedhetetlen a virtuális jelenlét, ezzel kapcsolatos készségeink fejlesztésére pedig kiemelten szükség van, hiszen ezeknek a képességeknek felhasználásával tehetőek igazán hatékonyvá a sales tevékenységek. Hogyan tegyük igazán eredményessé ügyféltalálkozóinkat a virtuális térben? Miként érzük el, hogy mi legyünk azok, akiket Ügyfeleink beengednek a virtuális tárgyalóterembe? Hogyan lehet emberi kvalitásainkat az érdeklődés középpontjába helyezni a XXI. század digitalizált környezetében?

A négy alkalmas programunk felöleli az értékesítés virtualizációjának kulsckérdéseit, érinti a munka megszervezéséhez szükséges technológiát, digitális kompetenciákat és attitűdöt, belső pozitív hozzáállást, kitartást. Mindemellett olyan eszközöket adunk az értékesítők kezébe, amelyek nemcsak a partner kapcsolatok hatékony fenntartására koncentrálnak, hanem kifogáskezelésre, értékajánlat prezentálására, hatásgyakorlásra és az ezekhez szükséges praktikus ötletekre is – mindezt az online térben.

## **A Virtuális Értékesítés képzés mellé ajánljuk: Sales Hatékonysági Audit – CED**



A CED (Commercial Excellence Diagnosis), az angol Selling Interactions Ltd.\* sales hatékonysági diagnosztikai eszköze, amely egy most már 130 elemű dinamikus kérdőívvel a teljes értékesítési lánc hatékonyságát részletesen felméri 12 dimenzió mentén, és célzottan megmutatja, hol javítható tovább a sales folyamat.

Partnerünkkel, a Warwick Business Schoolal karöltve 200+ ügyfél projekt, 1000+ best practice kutatás eredményeire alapozva fejlesztették ki dinamikus felmérési megoldásukat, amely az elmúlt 10 évben folyamatosan kiegészült a legújabb idevágó kutatási eredményekkel és a mindennapi gyakorlati tapasztalatokkal, így lett

napjainkra az egyik legbiztonságosabb fokmérője a sales szervezetek hatékonyságának.

## **Női vezetőképzés: Vezetőképzés speciális perspektívából** **Indul szeptember 21-én, 5 x 1 nap**

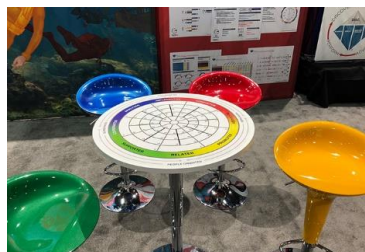


A nők még mindig alulreprezentáltak a felső vezetésben, holott a kollektív tudat szerint a nők együttműködőbbek, kreatívabbak, eredményorientáltabbak és empatikusabb vezetőknek számítanak. Az idén a Krauthammer Magyarország szervezésében 6. alkalommal megvalósuló 5 napos képzés a vezetés teljes eszköztárának felvonultatásával, és a hiteles hatásgyakorlás összetevői révén igyekszik segíteni az arányok javításában.

**Senior tanácsadónk, Galambos Ágnes motivációs videója a képzéshez:**

<https://humandigitalgroup.com/noi-vezetes-szeptemberben/>

## **TTI Success Insights Szakértői akkreditáció – DISC, Motivátorok, Kompetenciák, Munkahelyi / munkaköri benchmark riportok** **Ingyenes Kickoff október 6-án**



A tréning célja, hogy felkészítse a vezetőket, illetve HR szakembereket a TTI Success Insights rendszer professzionális használatára, mely hozzájárul mind a stratégiai mind az operatív HR tervezéshez és végrehajtáshoz (kiválasztás, tehetségmenedzsment, coaching és tréning). A képzés hozzájárul a DISC, a motivátorok, a kompetenciák valamint a munkahelyi/munkaköri benchmark eszközök megértéséhez egyéni, csapat és szervezeti szinten Segítségével hatékonyabban

használhatjuk a TTI Success Insights által felkínált eszközöket különböző területeken: kiválasztás, coaching, csapatépítés, tehetség menedzsment és fejlesztés



Human Digital Group  
THE EXPERIENCE REMAINS



## **Üzleti szemléletmód és stratégiai gondolkodás**

**Indul október 26-án, 2 x 1 nap**



Kevesen tudják, hogy az ötleteink 95%-a sosem valósul meg... Mi kell ahhoz, hogy ezen az arányon drasztikusan javítsunk? Hogyan lehet üzleti szemlélettel közelíteni egy ötletet, legyen az egy javító intézkedés, vagy egy Startup felállítása? Outside-in és Inside-out megközelítések, valamint az érintettek körének feltérképezése és befolyásolása is segít a stratégiánk kiindulópontjainak meghatározásában és sikeres képviselésében. Mindezt pedig egy felgyorsult VUCA világban.

## **Daniel Ofman – Core Quadrant® Akkreditációs Nyílt Képzés**

**Indul október 14-én, 3 x 1 nap + ingyenes workshop szeptember 8-án**



Nagy örömünkre Daniel Ofman - a Meghatározó Erősségek – Ofman Mátrix kidolgozója – ismét elfogadta meghívásunkat és akkreditációs, egyben 24 órányi ICF kreditet jelentő képzést tart Budapesten, 2021 őszén. Ha megértjük alapvető tulajdonságaink Ofman mátrixát - un. Core Quadrant®-ját, sokkal világosabbá válik, hogy miért reagálunk más emberek dolgaira, tetteire, szavaira úgy, ahogyan tesszük. Hogyan tudnánk a különbözőségekben rejlő erőt jobban kihasználni – megfelelő szerénységgel elfogadni erősségeink csapdáit és kihasználni a komplementer erősségekben rejlő lehetőségeket? A három napos gyakorlatorientált képzés során a résztvevők saját élményeken keresztül tapasztalják először meg a rendszer használatát. Daniel különféle gyakorlatokkal ismerteti meg őket, hogy ugyanezt megtehessek kollégáik és/vagy ügyfeleik, sőt csapatuk esetében is, miközben elsajátítják azt is, hogyan mutassák be, hogyan használják ezeket a gyakorlatokat szervezetfejlesztési programokban, coaching során, projekteken, vagy egyéb céges tevékenységeik során.

## **Coaching készségek vezetőknek: Vezetői eszköztár fejlesztése**

**Indul november 26-án, 4 x 1 nap**



A Google-től az IBM-ig számos globális vállalat felismerte, hogy azok a vezetők, akik a legjobb coaching készségekkel rendelkeznek, érik el a legjobb eredményeket. Vezetői munkánkban léteznek olyan tevékenységek, amelyeket nem tudunk, nem lehetséges delegálni, és mégsem fordítunk rá elég energiát. Ezek közül is kiemelkedik a vezető coaching tevékenysége. Az idő- és energiaráfordítás hiányának számos oka lehet. A Krauthammer Humán Tőke Fejlesztési modellje szerint ehhez alapvetően 3 okot vehetünk számba: a fontosság megértésének, a készségeknek vagy a hajlandóságnak a hiányát. A programmal ambiciózus célunk van: 4x1 nap alatt képessé tesszük a résztvevőket, hogy akár 30 percben tudjanak hatékonyan támogatni egy munkatársat vagy csapatot a coaching módszertanával. Ezzel hozzásegítjük a vezetőt egy olyan környezet kialakításához, amelybe a munkatársak akarnak tartozni. Váljunk azzá a vezetővé, akire később úgy gondolnak vissza, hogy ő segített azzá válni, aki ma vagyok.



**Human Digital Group**  
THE EXPERIENCE REMAINS



További képzéseinkről és mintaprogramjainkról bővebb információ található a [honlapunkon](#), vagy kapcsolatfelvétel [ITT](#).

**E-mail:** [info@humandigitalgroup.com](mailto:info@humandigitalgroup.com)

**Tel.:** +36 30 386 3483

***Várjuk résztvevőinket sok szeretettel!***  
***Human Digital Group / Krauthammer csapata***