**ПОКАНА**

**АКАДЕМИЈА ЗА МЕНАЏЕРСКИ ВЕШТИНИ**

**По Програмата на D.R Gilbert-Белград**

**Ефикасен менаџер-Патот на трансформација и стратегиска подготовка**

**9, 10 и 11 јуни 2025**

**10:00-16:15 часот**

**Стопанска комора на Северна Македонија сала 3 на 3-ти кат**

|  |  |
| --- | --- |
| Која е основната цел на Академијата? | За кого е намената Академијата? |
| Основната цел на Академијата за менаџерски вештини е на своите учесници да им се овозможи добивање избалансирани информации за практични и за теоретски знаења и тоа на начин кој е најприфатлив за усвојување на материјата, а наедно да им помогне, по завршување на Академијата, менаџерската позиција да ја извршуваат многу поедноставно и поефикасно и со значително подобри резултати | Академијата е наменета за сите вработени на кои во секојдневното работење им е доделена задача да ги организираат работата и работните задачи, да менаџираат со други вработени, да водат проекти и да преземат одговорност за постигнување резултати и материјални средства, т.е за сите директори, управители, менаџери, раководители, тим-лидери и други за кои е од интерес оваа академија. |

|  |  |
| --- | --- |
| По завршувањето на Академијата учесниците ќе се стекнат со следниве вештини: | Придобивки од стекнатите вештини |
| * Совладување на сите клучни предизвици за кариерно напредување во менаџер * Унапредување на своите менаџерски вештини * Лесно препознавање на потенцијалот кај новите соработници * Усвојување на вештините кај новите соработници * Совладување ефикасни техники за мотивација на соработниците * Успешно водење проекти * Самостојно креирање одредени стандарди и процедури за работа со своите соработници * Зголемување на позитивното влијание врз своите соработници и бизнис-партнери * Правилно балансирање меѓу работните и приватните одговорности * Унапредување на емоционалната интелигенција * Лесно препознавање на можностите за кризна ситуација и стекнување ефикасни алатки за нејзино отстранување * Ефикасна комуникација со другите вработени и менаџери, како и со неформалното бизнис-опкружување и * Усвојување докажани принципи за успешно работење. | * Практични знаења и вештини * Секој учесник добива работни материјали во електронска форма за следење на целокупната програма на Академијата и пропратни материјали. * Модулите се интерактивни со теоретски и практични предавања, вежби, решавање зададени ситуации, студии на случај итн. * Академијата трае 3 дена со предавања во Комората од 10:00 до 16:15 часот, започнувајќи на 9, 10 и 11 јуни 2025 година. Местата се ограничени. * Секој учесник добива кафе, ручек и освежување за време на паузите * Цена на котизацијата изнесува 23.423 денари (19.850+18%ДДВ) за сите 12 модули (3 дена предавања) * Учесниците добиваат диплома/сертификат од Академијата за менаџерски вештини, студиска програма Ефикасен менаџер – патот на трансформација и стратегиска подготовка. * Краен рок на пријавување е 3 јуни 2025 година. * Работен јазик и материјали: српски јазик |

**ПРОГРАМА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Прв ден**  **9 јуни 2025 година - понеделник** | |
| **Модул 1 –** **Патот на трансформацијата од извршител до менаџер**   * Запознавање со агендата и со целите на Академијата * Патот на трансформацијата – предизвици и замки * Како извршителот во нас го кочи менаџерот? * Пет клучни функции на секој менаџер * Нивото на менаџментот и неговите цели | **Модул 2 – Запознајте се себеси – секоја промена е внатрешна и надворешна**   * Што ме поттикнува мене за промена? * Како влијае емоционалната интелигенција врз успехот и врз однесувањето на менаџерот? * Потребна е промена во концептот *менаџер* * Вистини и заблуди во менаџментот |
| **Втор ден**  **10 јуни 2025 година - вторник** | |
| **Модул 5 – Одбирање вистински луѓе – клучна претпоставка за успех**   * Најдобрите компании имаат најдобри луѓе околу себе * Како да препознаете и да ангажирате одлични соработници? * Алати и препораки за успешна и за ефикасна селекција * Кого и кога да ангажирате и зошто? * Какви очекувања има Z GEN? | **Модул 6 – Успешна тимска комуникација**   * Како да се креира тимска доверба? * Несогласувања и конфликти во тимот * Разбирање на потребите и на перцепцијата во тимот * Креирање стандарди за тимска комуникација и за водење во тимот * Како успешно да се усмерат и водат припадниците на Z GEN? |
| **Модул 7 – Делегирање задачи како клучна менаџерска алатка**   * Што сѐ претставува делегирањето и како влијае врз ефикасноста на тимот? * Што го спречува менаџерот да делегира? * Неопходни чекори при делегирањето * Техники за успешно делегирање на задачите | **Модул 8 – Управување со сопственото време, со тимот и со пазарот**   * Контрола на времето како претпоставка за ефикасност * Замки на менаџерот при управувањето со времето * Практични техники за подобра организација и за контрола на времето * Пишување извештаи како претпоставка за подобра организација * Управување со пазарот и со продажната мрежа/територија |
| **Трет ден**  **11 јуни 2025 година - среда** | |
| **Модул 9 – Како ефикасно да се мотивира тимот?**   * Разбирање на клучните психолошки потреби и како му служат тие на лидерот како алатка за мотивација * Деветнаесет практични, немерливи техники за мотивација * Клучни фактори за мотивација * Критика која не демотивира, туку која охрабрува – вештина на правилно упатување критика | **Модул 10 – Тимските состаноци како ефикасна алатка за успешно лидерство**   * Видови состаноци и нивните цели * Активности што се спроведуваат пред состанокот * Техники за успешно водење на состанокот со тимот * Кои активности се преземаат по завршувањето на состанокот? |
| **Модул 11 – Следење и мерење на резултатите**   * Квалитативни стандарди на ефектот * Квантитативни стандарди на ефектот * Техники за оценување на ефектот * Препреки при следењето и при оценувањето на резултатите | **Модул 12 – Од менаџер до лидер**   * Клучни карактеристики на вистинскиот лидер * Што работи лидерот, а што менаџерот? * Лидерски стилови – стилови на лидер * Нови лидери за нови области |

**Тренер/предавач на Академијата за менаџерски вештини**

Драгиша Ристовски (D.R Gilbert), со повеќе од 25-годишно практично работно искуство на различни позиции – од комерцијалист на терен до директор. Како тренер за работни вештини почнува да работи од пред 15 години, а денес е експерт за директна продажба, преговарање, мотивација на вработените и за лидерство. Автор е на 15 книги, меѓу кои бестселерите „Губат само оние кои не играат“ и „Арена за продажба“, објавени под псевдонимот D.R Gilbert. Подоцна следуваат книгите „Добиваат сите оние кои играат“, „Лидерот е во вас“, „Продажен ринг“, „Мапа на успехот“, „Вештина на влијанија“, „Како да ги унапредите своите преговарачки вештини“, „Како да станете ефикасен менаџер за продажба“, „101 техника за влијание“, „21 зошто и само едно како“, „Арена на продажба на 21 век“, „Добар говор вреди повеќе од 1000 зборови“, „Лидерски исчекор во иднината“ и „Еден повик менува сѐ“. Во работните кругови е познат како енергичен предавач, кој на своите семинари и тренинзи со својата позитивна енергија постојано го задржува вниманието и ги мотивира слушателите.

Основач е и директор на D.R Gilbert Centar Group DOO D.R Gilbert Consulting и HR Professional Solution. Постојано работи на унапредување на продажбата во повеќе реномирани компании низ регионот. Во текот на својата кариера одржал повеќе од 3.000 семинари, тренинзи и предавања во сите поранешни југословенски републики, на кои учествувале повеќе од 60.000 слушатели, и тоа од повеќе од 1.500 компании: Банка „Интеса“, „Хемофарм“, „Coca Cola“, „Hellenic“, „Ерсте банка“, „Бош“, „Триглав“, „Перутнина“ – Птуј, „Фиат“, „ДМ“ и Дрогерија „Lilly“, „Галеника“, „Неопланта“, „Меркур“ и уште многу други банки, осигурителни и производствени компании, дистрибутивни центри и др.

Од 2011 година соработува и со Мокрогорската школа за менаџмент и држи обуки за продажни вештини. Активно е гостин на многу познати светски предавања и конференции.