

DNEVNA AGENDA

Tema: Razvoj interpersonalnih vještina

09:00 - 10:30	I MODUL (90 min.) : Interpersonalne vještine i komunikacija s klijentima
	• Uvod i definicija osnovnih pojmova (30 min.)
	• Timski rad i kreativnost temeljne interpersonalne vještine (30 min.)
	• Pozitivni pregovori s klijentima (30 min.)
10:30 - 10:45	<i>Pauza za osvježenje</i>
10:45 - 12:15	II MODUL (90 min.): Interpersonalne vještine i postojeći klijenti
	• Vještine pravovremene komunikacije s postojećim klijentima (30 min.)
	• Vještine za razvoj suradnje s postojećim klijentima (30 min.)
	• Zašto se razvija suradnja s postojećim klijentima? (30 min.)
12:15 - 13:00	<i>Pauza za ručak</i>
13:00 - 14:30	III MODUL: (90 min.): Interpersonalne vještine i novi klijenti
	• Networking i akvizicija novih klijenata (30 min.)
	• Vještine prepoznavanja potreba novih klijenata (30 min.)
	• Vještine zadovoljavanja potreba novih klijenata (30 min.)
14:30 - 14:45	<i>Pauza za osvježenje</i>
14:45 - 16:45	IV MODUL (120 min.): Praktične vježbe
	• Priprema praktične vježbe (60 min.)
	• Presentacija praktične vježbe (60 min.)
16:45 - 17:00	Zaključak (15 min.)

Napomena: Praktični primjeri su individualizirani i prilagođeni osnovnoj djelatnosti prijavljenih učesnika.

Cilj:

Razvoj **praktičnih vještina** učesnika kroz razmjenu ideja, iskustava i najboljih praksi.

Način izvođenja:

Predavanje uz praktičnu demonstraciju (1/3), grupne diskusije sa razmjenom ideja i upotrebom slučajeva iz prakse ili simulacije stvarnih situacija (1/3) i praktične vježbe (1/3).

Za dodatne informacije obratite nam se s povjerenjem !

Kontakt e-mail: lejla.softic@savjetnik.ba.