BUTIČNOST

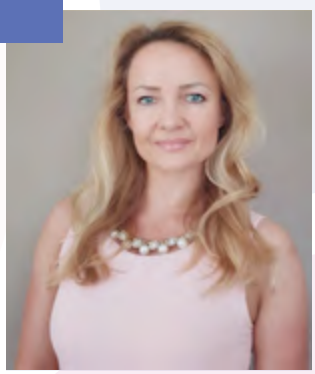
INOVATIVNOST

DOŽIVETJE

LOPIS

Z navdihom do uspeha

EDINSTVENO DOŽIVETJE vrhunskih izobraževalnih in svetovalnih programov



LJUBEZEN
Mi delamo z Ljubeznijo.

ODNOS
Smo drzni.

POGUM
In imamo Pogum.

INFORMACIJE
Zavedamo se, da so ključ do uspeha prave Informacije.

SRCE
Vse, kar delamo za vas, naredimo s Srcem.

PREDSTAVITEV PODJETJA

LOPIS z navdihom do uspeha je eno vodilnih zasebnih podjetij na področju poslovnega izobraževanja in svetovanja, na trgu so prisotni že več kot 12 let. Ustanovil ga je Bojan Krajnc in začetnice LOPIS predstavljajo tudi vrednote podjetja.

Zavedamo se, da so eden izmed ključnih elementov za uspeh delovne organizacije zaposleni. Smo ekipa zagnanih ljudi in kar delamo, nas navdihuje. S svojim strokovnim znanjem in izkušnjami želimo posameznike in time spodbuditi, da v sebi odkrijejo skrite potenciale in prebudijo navdih ter postanejo še boljši in uspešnejši.

Naš namen je s sodobnimi in dokazano učinkovitimi strokovnimi pristopi, orodji in tehnikami pomagati delovnim organizacijam/kolektivom/prodajnim/vodstvenim timom doseči večjo uspešnost in dolgoročno pozitivne rezultate.

PODROČJA, KI JIH OBVLADAMO:

01
PRODAJA

02
VODENJE

03
STRATEŠKO POSLOVNO SVETOVANJE

04
KOMUNIKACIJA in MOTIVACIJA

05
DELO s STRANKAMI

06
OSEBNA RAST

07
ZDRAVJE na DELOVNEM MESTU

08
INDIVIDUALNI COACHING

NAŠE POSLANSTVO, VIZIJA IN CILJI

se zrcalijo v našem delu. Smo zaupanja vreden partner, ki skupaj z Vami soustvarja zadovoljnejše in uspešnejše posameznike ter vrhunske time.

NAŠA VIZIJA

Naša vizija je z izjemnimi in kakovostnimi izobraževalnimi, svetovalnimi in ostalimi storitvami dolgoročno pomagati delovnim organizacijam tako v Sloveniji kot v tujini pri razvijanju potenciala zaposlenih, timov in celotne organizacije.

NAŠI CILJI

Naši cilji so, da z našimi storitvami in izobraževalnimi programi in svetovanji:

- izboljšate medosebno komunikacijo in odnose v vaši organizaciji/kolektivu/ timu,
- poenostavite prodajne procese in povečate učinkovitost prodajnih aktivnosti,
- kontinuirano skrbite za razvoj kadrov,
- izboljšate telesno in duševno zdravje zaposlenih ter da
- vaši zaposleni postanejo bolj uspešni, učinkoviti, motivirani, zadovoljni, ustvarjalni, zdravi, osredotočeni, mirni, sproščeni in srečni.

Vsak izobraževalni program prilagodimo naročniku po predhodnem dogovoru in le tako ponudimo unikatno izobraževalno izkušnjo samo ZA VAS.

LOPIS TRENERJI:

MAG. BOJAN KRAJNC
je mednarodni prodajni trener, poslovni coach in svetovalec, trenira vrhunske prodajne in vodstvene ekipe ter posameznike.

TADEJA KRAJNC
je certificiran NLP Mojster Praktik z mednarodno INLPTA licenco in trenerka komunikacijskih veščin ter osebne rasti.

MAG.MOJCA PERKO
svetujem, kako ohraniti boljšo fizično kondicijo in se kvalitetno prehranjevati na delovnem mestu.

MAJA KOSMAČIN
svetovalka za zdravo, vitalno in energetsko delovno okolje.

KATJA NOVAK
je psihologinja, ki izvaja psihološka testiranja in svetuje pri selekciji kadrov.

PRODAJA

01
MAGNET ZA STRANKE IN POSEL

Magnet za stranke in posel je program, ki je zasnovan na podlagi 20-letnih izkušenj z vodenjem različnih prodajnih ekip.

Želite več samozavesti in odločnosti v prodaji?

Si želite bolj učinkovito prepoznavati prioritete in priložnosti v prodaji?

Vas zanima, kako uresničiti svoje zastavljene cilje in pridobiti več novih strank?

PROGRAM ZAJEMA 4 MODULE

- Zmagovalna miselna naravnanost.
- ČIP - čustveno inteligentna komunikacija v prodaji.
- Učinkovita orodja za uspeh v pogajanjih in v reševanju ugovorov.
- Učinkovita orodja za uspeh v prodaji in še več ...

02
ZMAGOVALNA MISELNOST KOT KLJUČNI DEJAVNIK USPEHA V PRODAJI

Program je odlična priložnost, da usvojite vse, kar je potrebno, da boste tekli maraton namesto sprinta in ob tem z lahkoto dosegli vrhunske rezultate.

Želite razbiti svoje stare navade, ki vas nikamor ne pripeljejo?

Si želite manj strahu v svojem življenju in več uspeha?

Vas zanima, kako osvojiti zmagovalno miselnost v prodaji?

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- Analiza uspeha in analiza navad v prodaji.
- 4-ključni kriteriji osebne transformacije in kako postati boljši prodajnik?
- Kako spremeniti obstoječa prepričanja, ki nas zadržujejo do vrhunskih rezultatov?
- Moč samogovora – močne in ''prepovedane'' besede v pogovoru s samim seboj in še več ...

03
PRODAJNI ``ROOKIE``

Prodajni program za uvajanje novincev
Za vas smo pripravili vrhunski izobraževalni program za vaše novince v prodaji, ki bodo aktivno delovali v pridobivanju novih strank in skrbeli za odkrivanje novih priložnosti in povečanje prodaje pri obstoječih.

PROGRAM ZAJEMA 4 MODULE:

- Osebna analiza uspeha v prodaji kot orodje za iskanje novih priložnosti in osebnega napredka.
- ČIP = čustveno inteligentna in situacijsko prilagodljiva komunikacija v prodaji.
- Spoznajte 4 faktorje, ki neposredno vplivajo na to, kaj delate kot prodajnik.
- Učinkovita prodajna orodja in tehnike za več uspeha v pogajanjih in pri reševanju ugovorov.
- Zaključevanje prodaje in sledenje in še več ...

04
ČIP PRODAJE

ČIP = čustveno inteligentna in situacijsko prilagodljiva prodaja kot temelj operativne prodajne odličnosti.

Želite izboljšati vašo komunikacijo v prodaji?

Vas zanima, kako prepoznati neverbalne znake sogovornika?

PROGRAM ZAJEMA 4 MODULE:

- Samoanaliza uspeha v komunikaciji s strankami.
- Najbolj uporabne skrivnosti neverbalne komunikacije.
- Branje z obraza - omogoča vam v nekaj sekundah ugotoviti, kako hitro se stranka odloča, koliko in kakšne informacije potrebuje za odločitev in kateri pristop zaključevanja je najbolj primeren.
- TOP priporočila za prodajno komunikacijo in še več …

05
ODLIČEN POGAJALEC

Namen delavnice je osvojiti pogajalske veščine in taktike v prodajnih in nabavnih pogajanjih ter učinkovito reševanje zahtevnih situacij s kupci/dobavitelji. Na delavnici bodo sodeloval tako posamezniki s področja nabave in prodaje, kar bo zelo koristno iz vidika izmenjave izkušenj, različnih pogledov in uporabe najbolj pogostih prijemov.

PROGRAM ZAJEMA 2 MODULA:

- Osebna ocena pogajalskih sposobnosti – izdelajte osebni točkovnik TOP 10 pogajalskih veščin.
- 8 ključnih faktorjev, ki odločilno vplivajo na uspešna pogajanja.
- Partnerska matrika /pozicija moči – kakšna je vaša vrednost v očeh kupca/dobavitelja.
- Učinkovita priprava akcijskega plana za naslednja pogajanja → izdelajte pogajalski planer in se temeljito pripravite na vaša naslednja pogajanja z dobaviteljem ali kupcem.
- Pregled TOP pogajalskih taktik (mini trening - prepoznavanje najbolj pogostih napadalnih in uporaba obrambnih taktik in še več …

VODENJE

01
KAKO POSTATI FENOMENALNI VODJA RAZLIČNIM GENERACIJAM

Vodstva podjetij se vsak dan bolj zavedajo, kako pomembna je medsebojna povezanost posameznikov znotraj ekipe. To se odseva v produktivnosti podjetja in ustvarjanju kapitalskega dobička.

Program je simbioza najnovejših in preizkušenih veščin za osebni in profesionalni razvoj vodij oddelkov, timov ali podjetij. Nastal je na podlagi 20-letne prakse vodenja različnih prodajnih ekip in individualnih coachingov. Vključuje različne vsebinske sklope s področja medgeneracijskega sodelovanja v podjetju.

PROGRAM ZAJEMA 6 MODULOV:

- Vloga, pomen in zavedanje odgovornosti vodje – kdo sem kot vodja?
- Priporočila po principu »ISKRE« za delodajalca/vodje.
- »Z blagimi sredstvi lahko spremenite svet« - priporočljivi komunikacijski kanali glede na generacijo.
- Najpogostejši konflikti na delovnem mestu zaradi starosti in kako jih reševati?
- Vodenje z vprašanji: moč 6K vprašanj.
- PIPS – model spremljanja zaposlenega in še več ...

02
CILJNO VODENJE

Ciljno vodenje je metoda vodenja, pri kateri upravljamo uspešnost zaposlenih tako, da ni pomembno samo, kakšen cilj si bomo postavili, temveč kako in na kakšen način bomo dosegli pričakovane rezultate.

Odgovornost za realizacijo strateških in individualnih ciljev pri tem ni samo na strani vodje in organizacije, temveč mora odgovornost za realizacijo svojih ciljev prevzeti vsak posameznik sam in si tako prizadevati za čim večjo lastno uspešnost.

PROGRAM ZAJEMA 2 MODULA:

- Razlikovanje med željami in cilji - kako želja postane tudi cilj?
- Nagrajevanje zaposlenih, vezano na doseganje ciljev.
- Kako doseči dobro samomotiviranost?
- Kaskadiranje ciljev – od besed k dejanjem.
- Model individualnega upravljanja uspešnosti zaposlenih in še več ...

03
VODJA KOT COACH

Naučite se temeljnih veščin coachinga, ki bodo spodbudile uspeh tako, da boste navdihnili in razvili vsakega posameznika v svoji ekipi ter spodbudili zavzetost vaših zaposlenih.

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- Spoznajte coaching kot veščino vodenja in razvoja posameznikov - razmislek o tem, kaj je in kaj ni coaching.
- Vodja – coach – kje so razlike?
- Model Gallup – razvoj, ki temelji na prednostih posameznikov.
- Manj govorimo, več poslušamo – praktična uporaba različnih tehnik coachinga in še več ...

04
OBVLADOVANJE SPREMEMB V ORGANIZACIJI

Vam je poznan ta scenarij?

Vložili ste ogromno časa in denarja v vpeljavo novega sistema ali procesa, za katerega ste usposobili vaše zaposlene in jim z njim, po vašem mnenju, “olajšali življenje.” Potem pa zaposleni še vedno vztrajajo pri svojih starih načinih, vi pa se sprašujete, kje so tiste pričakovane poslovne izboljšave?

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- Analiza NAVAD in razbijanje + ustvarjanje novih navad, ki vodijo do uspeha.
- Spreminjanje in uspešnost: Osnovni principi, ki vodijo tako organizacije kot posameznike pri ustvarjanju dinamične prihodnosti.
- Spreminjanje paradigem (miselnih vzorcev) v organizaciji.
- Proces uvajanja sprememb.
- Vsebina in obseg spreminjanja.
- Upoštevanje 10 C-jev kot osnova za preživetje sodobnih organizacij.
- Zmanjševanje posledic uvajanja sprememb in še več ...

05
KAKO VODITI V ZAHTEVNI/TEŽKI SITUACIJI

Moč pozitivnega in empatičnega vodenja in kako motivirati sebe in ekipo, da ohranite ustvarjalno delovno klimo (vključuje tudi vodenje na daljavo)?

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- Kaj je prva stvar, ki jo lahko kot vodja naredite v zahtevni situaciji in katerim od 8-ih pasti vodenja se je smiselno takoj izogniti?
- Zakaj je pomembno, da se sami kot vodja in skupaj z vašim timom soočite s krogom skrbi in kako se premaknete v krog vpliva, ki ga lahko 100 % kontrolirate in s tem odločilno vplivate na motivacijo sebe in tima?

06
VIRTUALNI TIMI

Največje pasti in dobre prakse timske komunikacije in sodelovanja na daljavo.

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- »Brainstorming« na podlagi domačega izziva: vsak udeleženec pripravi in izvede mini predstavitev lastnega primera dobre prakse učinkovitega vodenja (v njihovi organizaciji) v obliki sproščenega klepeta.
- Kaj je virtualni tim?
- Katere so največje ovire učinkovite virtualne komunikacije in sodelovanja na daljavo?

People

DELO S STRANKAMI

SEJEMSKI NASTOP, KI POSTANE MAGNET ZA KUPCE

Ali ste vedeli, da 70 % obiskovalcev sejma načrtuje nakup na sejmu?
Da bo 80 % neobdelanih sejemskih kontaktov v naslednjih dveh letih izvedlo nakup?

PROGRAM ZAJEMA 3 MODULE:

- 1. Osnovni koncepti za kvalitetno pripravo in odlično izvedbo sejemskega nastopa.
- 2. Moč osebne komunikacije in ključni dejavniki uspešnega nastopa ekipe na sejmu.
- 3. Priprava posejemskega follow up načrta - ACTIVITY MAP.

KAKO DVIGNITI UPORABNIŠKO IZKUŠNJO VAŠIH STRANK

Želite ustvariti neprecenljivo nakupno izkušnjo vaših strank?
Se zavedate, da je stranka najpomembnejša za vas?

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Piramida pričakovanj – od izvajanja nalog do ustvarjanja neprecenljivih nakupnih momentov – od zadovoljnih strank do navdušenih oboževalcev skozi prizmo pričakovanj in danih obljub strankam.
- Kako pomembna je priprava na obisk stranke /prodajni obisk v zagotavljanju edinstvene nakupne izkušnje – kako pripravimo komercialno checklisto in na kaj je dobro, da smo pozorni?
- Kaj je zadnja stvar, ki si jo želite, da si jo stranke zapomnijo o vas, ko zapustijo prodajno mesto – iskanje edinstvenih nakupnih momentov skozi vse faze procesa nakupa in še več.

OSEBNA RAST IN USPEH

01
ZMAGOVALNI ZAKLJUČEK LETA

Zagotovo ste se že vprašali, na kakšen način boste pripravili zaključek leta za vašo ekipo? Se želite zabavati, motivirati in se učiti drug od drugega? Kaj ko bi še zadnjič, skupaj z vašo ekipo nabrusili sekire, ki bodo ostre že na začetku prihajajočega leta?

Želite motivirano ekipo, ki s sinergijo timskega dela prinese več denarja v podjetje? Vrhunsko in čustveno inteligentno komunikacijo med posamezniki v zmagovalni ekipi? Nove zmagovalne recepte?

4-URNI PROGRAM ZAJEMA:

- Kaj in zakaj vam je uspelo v letošnjem letu?
- Moč pohvale in medsebojnega spodbujanja v timu za več motivacije in zagona.
- Kaj vam bo uspelo v prihodnjem letu = vaši cilji?
- Zakaj si zaslužite vrhunsko leto tudi v prihajajočem poslovnem letu?
- Kje še lahko naredite korak naprej? Kje so priložnosti vaše ekipe? In še več ...

02
GOSPODAR SVOJEGA ČASA - ŽELITE OSEBNO RAST IN RAZVOJ ZAPOSLENIH?

Program je simbioza najnovejših in preizkušenih veščin za osebni in profesionalni napredek na delovnem mestu. Ponuja vam TOP tehnike, prijeme in veščine za učinkovitejše obvladovanje časa in planiranja.

Želite osebno rast in razvoj zaposlenih?
Več samodiscipline vaših zaposlenih? Več osredotočenosti in odločnosti pri postavljanju in doseganju poslovnih ciljev?
Več fokusa in bolj učinkovito prepoznavanje prioritet na delovnem mestu

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Analizo navad in vaših kradljivcev časa.
- Osebni instalacijski protokol.
- Praktični nasveti in orodja za učinkovitejše izrabo časa.
- 7 korakov do nove rutine in še več ...

03
12 KLJUČEV SAMODISCIPLINE ZA EKSPLOZIJO OSEBNEGA NAPREDKA PRI DELU

Program je nastal na podlagi večletnih izkušenj in najnovejših raziskav, kako pri posamezniku doseči samodisciplino, kako jo ohraniti in vzdrževati ter tako doživeti osebni napredek pri delu in privatno.

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Miza uspeha (moje ključne sposobnosti, ki mi omogočajo več samodiscipline in posledično boljše rezultate.
- Osebni instalacijski protokol.
- 7 korakov do nove rutine.
- Koristni napotki, kako ostati visoko produktiven in zbran skozi cel dan in še več …

04
POSLOVNI DETOX®

Prvi in edini program v Sloveniji, ki na vrhunski način združuje tehnike in veščine za OSEBNO, POSLOVNO in DUHOVNO RAST.

Je vaša ekipa pod stresom, hkrati pa potrebujete nove ideje, navdih?
Želite osvojiti tehnike, s katerimi boste sprostili telo, osredotočili um in očistili negativne misli?

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- DETOX vas in vašega tima,
- DETOX vaših prodajnih/poslovnih procesov,
- DETOX vaših aktivnosti/dejanj,
- DETOX telesa, duše in duha.

05
KAJ DELAJO USPEŠNI LJUDJE, KO NIČ NE DELAJO IN SO USPEŠNI

Zelo praktična delavnica tisočletja starih skrivnosti kitajskih mojstrov, kako negovati žensko in moško energijo, da izkoristimo svoje potenciale in živimo polno in uspešno življenje. Spoznajmo sebe v popolnosti.

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Razlika med moško in žensko energijo in kako medsebojno delujeta – yin in yang ?
- Praktične vaje in metode, kako uravnotežiti obe energiji znotraj telesa,
- Kako se prebuditi in biti v svoji pravi naravi in še več.

KOMUNIKACIJA IN MOTIVACIJA

01
TRK GENERACIJ

Vrhunska timska povezanost v medgeneracijski ekipi.

Ali tudi vi opažate vedno večja nesoglasja med mlajšimi in starejšimi zaposlenimi v vaši ekipi? Se zavedate, da bodo leta 2020 na delovnem mestu že 4 različne generacije, ki drugače delujejo in se odzivajo?

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- "Kdo sem v očeh časa?" - spoznajmo svojo generacijo.
- Razlogi, zakaj bi se sploh ukvarjal s problematiko medgeneracijskega sodelovanja v podjetju: demografski trendi in statistična (ne)resnica.
- Kateri so večni stereotipi starosti?
- Mini kreativni tim building»sci-fi scenarijev« – namen je razumeti pomembnost sodelovanja različnih generacij v ekipi in še veliko več ...

02
OBVLADOVANJE IN REŠEVANJE ZAHTEVNIH/KONFLIKTNIH SITUACIJ

V organizacijah je konflikt pogost pojav. Najpogosteje nastane zaradi različnih misli, čustev in nezdružljivih ciljev. V 93 % je razlog za nastanek tovrstnih situacij napačen pristop. Primernega pristopa se lahko naučimo.

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Moč osebne komunikacije in 5 stebrov uspeha za učinkovit začetek pogovora.
- Kaj je to čustvena nalezljivost in zakaj dokazano deluje v komunikaciji?
- Vedenjski stili in njihova uporaba v praksi.
- •36 močnih besed v komunikaciji, ki dokazano delujejo.
- Kaj je to konflikt in kako ga obvladamo oz. rešimo? In še več ...

03
INTERNA KOMUNIKACIJA

Komunikacija znotraj podjetja (med posameznimi oddelki, ekipami, med zaposlenimi ipd.)

PROGRAM ZAJEMA 4 MODULE:

- Ubijalci in pasti učinkovite komunikacije.
- 5 stebrov uspeha za učinkovit začetek pogovora.
- Kaj je to čustvena nalezljivost in zakaj dokazano deluje v komunikaciji?
- Formula zaupanja in še več ...

04
EKSTERNA KOMUNIKACIJA

Komunikacija za podporne službe, ki delajo s strankami (dobavitelji, poslovni partnerji, kupci, naročniki itd.)

PROGRAM ZAJEMA 3 MODULE:

- »Samoanaliza« uspeha v telefonski, e-mail in »face to face« komunikaciji. Učimo se tako iz napak, kot iz lastnih uspehov.
- Moč osebne komunikacije in 5 stebrov uspeha za učinkovit začetek pogovora s stranko.
- Kaj je to čustvena nalezljivost in zakaj dokazano deluje v komunikaciji?
- Formula zaupanja: kdo so gradniki in ubijalci zaupanja in še več ...

05
Z MOTIVACIJO DO BOLJ ZAVZETIH ZAPOSLENIH

Ste vedeli, da je skoraj 9 od 10 zaposlenih nezavzetih in svojega dela ne opravljajo 100 % zavzeto? Vas zanima, kako z različnimi načini motiviranja doseči večjo zavzetost svojega tima? Naj postane zavzetost odgovornost vsakega posameznika v vaši organizaciji.

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Kako motivirati zaposlene = splošni mehanizmi motiviranja zaposlenih.
- Prilagodimo nagrado in priznanje posameznikom – kaj je zaposlenim od denarja.
- Ključni razlogi, zaradi katerih najboljši kadri zapuščajo organizacijo.
- Zakaj ljudje izgubijo motivacijo in kako jim lahko pomagamo? In še več ...

06
KAKO PREŽIVETI V KOMUNIKACIJSKI ``DŽUNGLI``

Kako vsakodnevno preživite v komunikacijski ‘’džungli’’, kjer nam motilci, toksini in ostale ‘’džungelske’’ in digitalne naprave iz minute v minuto jemljemo koncentracijo, nam rušijo mir in se težko skoncentriramo na en projekt, en mail, eno stvar?

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- »Samoanaliza« osebne in digitalne komunikacije na delovnem mestu.
- MODEL 7 P minus – ubijalci in pasti učinkovite medsebojne komunikacije + MODEL 7 P plus – gradniki učinkovite medsebojne komunikacije.
- Moč osebne komunikacije in 5 stebrov uspeha za učinkovit začetek pogovora/nastopa (model POZOR).
- Kateri so vaši motilci, ki vam na dan vzamejo 2,1 ur?
- Kako omejiti toksine in izboljšati osredotočenost ter očistiti svoje misli? In še več

07
VRHUNSKA KOMUNIKACIJA Z ZAHTEVNIMI STRANKAMI

Osvojite vrhunsko učinkovito komunikacijo za delo strankami in povečajte rezultate. Praktično preizkušen izobraževalni program vključuje 3 različne vsebinske sklope: Učinkovita telefonska, e-mail in “face to face” komunikacija z zahtevnimi sogovorniki.

PROGRAM ZAJEMA 2 MODULA:

- »Samoanaliza« uspeha v telefonski, e-mail in »face to face« komunikaciji.
- Komunikacijska retorika.
- Največje in najbolj uporabne skrivnosti neverbalne komunikacije, ki jih lahko uporabite v komunikaciji.
- Kako prilagoditi način komunikacije in reševanja zahtevnih situacij glede na vedenjski tip sogovornika in še več ...

ZDRAVJE NA DELOVNEM MESTU

01
ADIJO STRES, RAZHAJAVA SE

Vabimo vas, da preizkusite in izkusite nekaj, kar je drugačno in uspešno deluje že tisočletja. Vse vaje in metode temeljijo na starodavni kitajski tradiciji in medicini. Vezna nit je preprostost, ki smo jo na poti življenja pozabili. Isto preprostost in pretočnost najdemo v naravi, samo gledati je potrebno.

Stres? Ne, hvala. Odločite se za zdravje, vitalnost, več energije, navdiha, miru in sproščenosti.

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- Energetske vaje za dobro jutro: prebudimo duha in telo.
- Spoznajmo sebe skozi tradicionalno kitajsko medicino in vzrok stresa.
- Različne metode dihanja.
- 7 nasvetov, kako živeti vitalno in zadovoljno življenje in še več …

02
OČISTITE UM NEGATIVNIH MISLI

Če spremenimo stanje uma, lahko geni regenerirajo nove živčne povezave, obenem pa obnavljajo celice v telesu. To pomeni, da je mnogo bolezni, ki so za medicino še zmeraj izziv, mogoče pozdraviti z regulacijo čustev in misli.

Vabimo vas na praktično-izkustveno delavnico, kjer boste preizkusili in izkusili nove metode in tehnike.

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- Samoanaliza vašega uma (kakšne misli se vam vrtijo čez dan?).
- Kakšna je vaša jutranja rutina in zakaj je pomembna?
- Kateri so vaši motilci v vsakdanu in kako jih omejiti?
- Spoznajte tehniko ‘’očiščenje uma’’ in jo uporabite vsak dan in še več …

03
HARMONIJA ZDRAVJA IN VITALNOSTI

Dokazano je, da si zaposleni zraven delovnih izkušenj in let lahko pridelajo tudi kronične bolezni. Pozabili smo, kako živeti harmonično, zadovoljno in preprosto življenje. Privoščite svojim zaposlenim zdravje in vitalnost na delovnem mestu.

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- Katere so skrbno varovane skrivnosti starih mojstrov in kako doseči harmonijo?
- Spoznavanje harmonije skozi naravni red (prehrana, spanje, gibanje, dihanje...).
- Razumevanje našega delovanja in navad ter kako jih spremeniti.
- Najučinkovitejše in enostavne vaje za vitalnost, zdravje in harmonijo na vseh nivojih našega bivanja in še več ...

04
PREBUDITE SE (SPROSTITEV IN UMIRJANJE V PRAKSI)

Večina jih podleže tempu življenja, ki jih vedno bolj stiska, dela nervozne in nezadovoljne. Na našem srečanju bomo pozabili na čas in prostor in se resnično sprostili na vseh nivojih.

3-URNA DELAVNICA ZAJEMA:

- Zdravilne sprostitvene vaje, ki odstranijo telesne blokade in nervozno energijo.
- Posebna metoda dihanja, kjer potihnejo naše misli.
- Vaje za sproščanje uma in umiritev misli in še več ...

05
KAKO NAJTI RAVNOVESJE MED USPEŠNIM POSLOVNIM IN PRIVATNIM ŽIVLJENJEM

Program je osnovan na podlagi NLP-ja (nevrolingvističnega programiranja), ki je danes v svetu ena najbolj cenjenih in iskanih tehnik komuniciranja in osebne rasti. Je nov pristop v komunikaciji in osebnostnem razvoju.

1-DNEVNA DELAVNICA ZAJEMA:

- SWOT" samoanaliza (katere so moje prednosti in slabosti v poslu in doma).
- Kako si postaviti ravnovesje v življenju? (4 stebri uspeha)
- Kako si postaviti zmagovalne cilje in postati osebno "bogat"?
- Top tehnika za vizualizacijo svojih zmagovalnih ciljev in še več ...

06
ZDRAVA HRBTENICA ZA DELOVNEM MESTU - ZA ŽIVLJENJE BREZ BOLEČIN

Nepravilna drža z nepravilno uporaba telesa med delovnim procesom ter napačen način prehranjevanja sta ena izmed glavnih vzrokov za nastanek zdravstvenih težav in posledično za odsotnost pri delu.

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Vpogled in analiza situacije trenutnega stanja z vidika zdravega načina življenja v katerem se nahajamo.
- Kakšne so naše opcije? Kaj lahko naredimo?
- Recepti za zdrav življenjski slog.
- Posameznik si po navodilih pripravi svoj plan.

07
S KVALITETNO PREHRANO DO ZDRAVJA IN VEČ ENERGIJE NA DELOVNEM MESTU

Prehrana predstavlja pomemben del dobrega počutja. Dobra in izbrana hrana na delovnem mestu zagotavlja veliko energije, top koncentracijo in produktivnost na visoki ravni.

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Spregovorili bomo o prehranjevalnih navadah. Katere so dobre in katere slabe?
- V poplavi različnih informacij o zdravi prehrani bomo skupaj ugotovili, katere informacije so prave in katerih se je bolje izogibati.
- Osnovno izobraževanje o prehrani.
- Spoznali boste osnove zdrave in uravnotežene prehrane.
- Seznanili se boste z zdravimi živili, ki so vam pisana na kožo.

08
PREOBRAZBA STRESA V ZDRAVJE

Ko smo v stresu ne razmišljamo, ampak instiktivno delujemo po svojih vzorcih in navadah. Želimo, da se čimprej zaključi to neugodno stanje, ki dolgoročno prinaša vse kaj drugo kot zdravje in vitalnost.

1-DNEVNI PROGRAM ZAJEMA:

- Kako stres vpliva na našo vitalnost in zdravje in kaj moramo narediti, da se zgodi ravno obratno?
- Pogledali si bomo, kako se stres in neravnotežje energije notranjih organov kaže na našem obrazu?
- Posebno metodo dihanja s katero hitro in učinkovito sprostimo čustvena stanja

INDIVIDUALNI COACHING

Idealen za tiste stiske in izzive, pri katerih je moč graditi na klientovi zmožnosti za učenje, raziskovanje, prebujanje potencialov in za zavzemanje alternativnih pogledov na to, kar se mu dogaja ali kar bi še lahko storil.

KAKŠNE KORISTI PRINAŠA OSEBNI IN POSLOVNI COACHING?

»Osvobodi« osebne potenciale in vire notranje moči. Zviša učinkovitost postavljanja ciljev in posameznika nauči, kako jih doseči v čim krajšem času. Posameznik usvoji učinkovite tehnike, ki izboljšajo komunikacijo z drugimi in s samim seboj. Učinkovitost v medsebojnih odnosih. Znanje in veščine, kako uporabiti vse neizrabljene potenciale.

KAJ JE TO COACHING?
Coaching je edinstvena in izredno učinkovita metoda za doseganje osebnega in poslovnega uspeha.

01
IOC - INDIVIDUALNI OSEBNOSTNI COACHING

Za vas smo pripravili vrhunski individualni osebnostni coaching program (''office coaching''), ki vključuje različne vsebine in tehnike iz NLP-ja (nevrolingvistično programiranje) in jih bomo okvirno določili po uvodnem razgovoru s klientom.

02
IVC INDIVIDUALNI VODSTVENI COACHING

Za vas smo pripravili vrhunski individualni vodstveni coaching program, ki vključuje različne vsebinske module, ki jih bomo dogovorili po zaključenem uvodnem coachingu. Le ti so namenjeni za potrebe in izzive sodobnega vodenja.

03
IPCP - INTENZIVNI PRODAJNI COACHING PROGRAM

Ekskluzivni način izvajanja prodajnega coachinga na terenu, kjer coach skupaj z vašim prodajnikom obišče stranko in opazuje ves prodajni proces. Ključni in pričakovani rezultati coachinga na terenu:

- Narediti evalvacijo prodajnika, identificirati ključne pozitivne točke kot tudi priložnosti za izboljšave.
- Konkretizirati predloge in aktivnosti za napredek prodajnika, zaradi česar si lahko podjetje obeta dvig nivoja profesionalnosti in doseganje boljših prodajnih rezultatov.
- Podati usmeritve in priporočila glede potrebnih sprememb v načinu vodenja prodajnega razgovora.

04
IPC - INDIVIDUALNI PRODAJNI COACHING

Za vas smo pripravili vrhunski individualni prodajni coaching, program za zaposlene v prodaji, ki vključuje različne vsebinske module, namenjene krepitvi njihovih prodajnih kompetenc. Le-ti so namenjeni za potrebe in izzive sodobnega prodajnega procesa.

INDIVIDUALNA SVETOVANJA

CRM - od analize stanja do prehoda v uporabo

BUTIČNO SVETOVANJE, PRILAGOJENO POTREBAM NAROČNIKA.

IZ VSEBINE SVETOVANJA

- Analiza poslovnih procesov AS-IS.
- Pregled prodajne in marketinške dokumentacije in podpornih informacijskih sistemov.
- Sprehajalni preizkus (Walkthrough) – preverjanje osnovnega modela.
- Priprava diagramov.
- Delavnica oz. razgovori z vodstvom in ključnimi uporabniki in še več ...

STRATEŠKO PREOBLIKOVANJE PRODAJE V PODJETJU

PROJEKT, KI TEMELJI NA MODERIRANIH DELAVNICAH, INDIVIDUALNEM DELU, OSEBNIH INTERVJUJIH IN PRENOSU DOBRIH PRAKS.

- Pregled trenutnega stanja AS-IS:
  - diagnoza na osnovi modela 7-S,
  - analiza notranjega in zunanjega okolja (SWOT), …
- Priprava strateškega načrta preoblikovanja – TO BE:
  - določitev strateških možnosti in prioritet
  - postavitev strateških ciljev (SMART model), …
- Postavitev/prilagoditev sistemov merjenja (kaj in kako bomo merili):
  - identifikacija možnih nivojev merjenja,
  - pregled nabora možnih ključnih kazalnikov uspeha (KPI),
- Podporni programi in potrebni resursi: vodenje, motivacija in komunikacija sprememb,
  - trening/opolnomočenje, …
- Prehod v uporabo (monitoring, odprava pomanjkljivosti in “fine tuning”) in še več

E-IZOBRAŽEVANJE

KAKO POTEKA E-IZOBRAŽEVANJE?

BUTIČNO SVETOVANJE, PRILAGOJENO POTREBAM NAROČNIKA.

Udeleženec potrebuje samo računalnik ali katerokoli drugo mobilno napravo in povezavo z internetom.Uporabljamo platformo Go To Meeting in Go To Training, prijava je zelo enostavna – pošljemo vabilo s povezavo udeležencu, ta se prijavi in E-izobraževanje se prične.Možnosti je veliko in jih prilagodimo posebej za vas. Imamo več kot 12 let izkušenj s področja različnih oblik E-izobraževanja tako za posameznike (v sodelovanju z Dobo Fakulteto in Dobo EPIS) kot za podjetja.

HIT LETOŠNJEGA LETA

ZA VAS ORGANIZIRAMO E-IZOBRAŽEVANJE NA VRHUNSKI RAVNI, KI JE METODOLOŠKO, VSEBINSKO IN TEHNIČNO DODELANO:

- **1 na 1 E-izobraževanje** (trener-udeleženec) (E-svetovanje, E-mentorstvo, E-coaching na daljavo in kombinirane oblike E-izobraževanja)

- **Interaktivno skupinsko E-izobraževanje** (trener – udeleženci) So učni interaktivni dogodki, ki potekajo pod vodstvom trenerja ”v živo” tako, da so vsi udeleženci povezani, hkrati pa fizično ločeni. Možnost skupinskega sodelovanja po timih ”on-line”, razgovora, vključitve v aktivnosti, kreiranja vprašanj ali odgovorov (polls, Questions&Answers) …

- **Spletni seminarji – WEBINARJI:**”Prerecorded” – vnaprej posneti (odlična izbira za vse udeležence, ki imajo manj časa, možnost ponovitve ogleda posnetka) Webinar v ”živo” (udeleženci niso le slušatelji, možnost vklopa v diskusijo..)

- **FOLLOW UP MEETING** po izobraževanju (trener – vodstvo) ”V živo” sestanek z vodstvom, kjer se predstavi analiza izobraževanja in aktivnosti udeležencev – možnost predstavitev podatkov udeležencev, kako aktivno so sodelovanji na E-izobraževanju,…

IZJAVE NAŠIH CENJENIH STRANK

MOJCA PETERNELJ, DIREKTORICA PODROČJA POSLOVANJA S PODJETJI, ADDIKO BANK D.D.

Ko sem za svoje sodelavce iskala izobraževanje s področja prodaje, sem prejela njihov predlog: ”Pokliči Bojana Krajnca... Super je!” Res sva se sestala in takoj po predstavitvi delavnice MAGNET ZA STRANKE, sem vedela: “To je to, kar iščem. To si želim za svojo ekipo!” Bojan nas je s svojo neizmerno pozitivno energijo vodil skozi 4 module, kjer smo sodelovali, se povezovali ter si predvsem potrdili, da smo SUPER EKIPA. Bojan, iskrena hvala za tvojo predanost, pozitivnost ter da si mi omogočil, da sem preko tvoje delavnice še bolje spoznala svoje sodelavce in hkrati sebi zastavila nekaj jasnih ciljev za prihodnost. Prepričana sem, da bomo še sodelovali.

NIVES MEŠERKO, ZZZS

Udeleženci treninga usposabljanje za usposabljanje na ZZZS so bili izredno zadovoljni z izvedbo. Navdušeni so bili nad načinom predstavitve, neposredno komunikacijo, strokovnostjo, iskrenostjo in življenjskostjo, možnostjo sodelovanja ter usmerjenostjo na konkretno problematiko. V vsakem od njih si uspel s svojim pozitivnim pristopom vzpodbuditi maksimum ter jim dati zagon za predstavitve v prihodnje. Novosti bodo z veseljem uporabljali v praksi. S svojo pojavo in nastopom si jih pripeljal do tega, da so se ti pustili voditi. Želijo si še več takšnih delavnic.

EVA CIGLAR, PROF., SLOVENSKO KULTURNO DRUŠTVO BAZOVICA

Stručni i opusteni treneri Tadeja i Bojan iz tvrtke Lopis su nam v Prezidu odrzali zaista zanimiljivu i upotrebljivu radionicu o stjecanju komunikacijskih vjestina u svim poslovnim i životnim okolnostima za sve uzraste. Radionica nam je omogučila uvid u razne verbalne i neverbalne momente koje svakodnevno koristimo prilikom komunikacije. Upoznali smo se s konkretnim tehnikama i primili nekoliko naputaka, kako segmente svoje komunikacije poboljšati, odnosno usavršiti na poslovnoj in privatnoj razini.

ALEŠ, UDELEŽENEC ANTISTRESNE DELAVNICE, MOL SLOVENIJA D.O.O.

Delavnica zagotovo sodi v kategorijo najbolj nenavadnih, ki smo jih imeli do sedaj. Zelo mi je bilo všeč, da delavnica ni bila osredotočena na razumsko pojasnjevanje in učinke stresa (ker to praktično že vsi dobro poznamo), temveč smo udeleženci dobili možnost izkusiti stanje popolne odsotnosti stresa iz prve roke in z uporabo preprostih, a močnih tehnik. Neposredni učinki so bili takojšnji. Zelo priporočam udeležbo vsem, še posebej tistim, ki mislijo, da kaj takega ne potrebujejo.

SIMONA BRATINA, PRANGL D.O.O.

Poslovni detox je bil nepozabna izkušnja, mešanica znanj in “dobrot” za osebni in poslovni uspeh na čisto nov in do takrat še nedoživet način. Vse v krasnem ambientu ob izvrstni kulinariki. Predvsem pa je bil detox spoznanje čudovitih predstavnikov Lopis tima. Od takrat dalje izvrstno dopolnjujejo našo ekipo in podpirajo nove uspehe. Hvala vam!

MIRJANA MLADIČ, MIKRO+POLO D.O.O.

Z Bojanom Krajncem smo se dogovorili za dolgoročnejše sodelovanje. Želeli smo potenciale naše ekipe dobrih prodajnih predstavnikov razviti in nadgraditi do vrhunske stopnje. V dobrega pol leta so vsi šli skozi proces individualnega coachinga na terenu in v pisarni ter se udeležili prodajnih treningov. Čeprav sodelovanje še ni zaključeno, smo z rezultati, predvsem pa s pozitivnim odzivom pregovorno zahtevnih prodajnih predstavnikov zelo zadovoljni. Bojanove izkušnje, karizma, praktična naravnanost in sposobnost prilagajanja posameznim tipom udeležencev so nas navdušili. Večina je ocenila, da je šlo za najboljše usposabljanje doslej in da bi si takšnih trenerjev in vsebin še želeli. Lahko ga samo priporočamo vsem, ki želijo povečati kakovost dela svojih prodajnikov.

MAG. ROMAN ŽNIDARIČ, PREDSEDNIK UPRAVE DRUŽBE CETIS D.D.

Bojan je pol leta izjemno zavzeto, predano, povezovalno in motivacijsko usmerjal našo ekipo pri enem ključnih strateških projektov. Z bogatimi izkušnjami z različnih področij, močno voljo za uresničitev zastavljenih ciljev, predvsem pa nalezljivo pozitivno energijo je že v času prvih srečanj postal kar »eden od nas«. Cenimo njegovo odprtost in odzivnost, saj je vedno na voljo. V sodelovanju z njim boste nedvomno dobili več, kot ste pričakovali, saj je za uspešno izvedbo projekta motiviran vsaj toliko kot naročnik.

BREDA PAVKO, DIREKTORICA ZA LABORATORIJSKO PODROČJE IN DENTAL, SANOLABOR D.D.

Z Bojanom smo sodelovali pri strateški analizi stanja področja in pripravi strateških smernic za prihodnje leto. Na delavnicah, kjer je sodelovala ožja ekipa področja, smo pripravili temeljito diagnozo stanja ključnih področij uspeha, analizo privlačnosti panoge/konkurence in akcijski načrt ključnih aktivnosti, na katere se bomo fokusirali do konca leta. Z Bojanom smo se odlično ujeli, saj nas je s spretnim vodenjem delavnice, z razumevanjem tematike ter s pomočjo svojih izkušenj, pripeljal do tega, da smo iz več možnostih za izboljšave izluščili najpomembnejše. Všeč mi je, da je delavnica temeljila na našem konkretnem primeru in da lahko zaključke izpeljemo v praksi.

DAMIJAN STRAŠEK, IMPOL

Če sem čisto iskren: tvoje predavanje je bilo odlično, prepričljivo, vse narejeno z najboljšimi nameni; nadgradili smo dosedanje znanje, naredili popolnejši informacijski list kupca. Na sejmu smo zbrali blizu 500 obrazcev, jih posortirali po leadih in takoj v petek po sejmu (ali pa v naslednjem tednu) poslali tudi zahvale. Odzivi so bili zelo pozitivni, kot je razvidno iz fotografij in filma so se naši obiskovalci (in mi sami) dobro počutili.

ANDREJA VOGRIN, UDELEŽENKA DELAVNICE OBVLADOVANJE STRESA NA DELOVNEM MESTU, ADRIATIC SLOVENICA D.D.

Kot sem že povedala ge. Maji, nam življenje pošlje na pot to, kar tisti trenutek potrebujemo, jaz sem potrebovala njo. Čeprav nam je lahko posredovala le košček svojega bogatega znanja, verjamem, da nam bo v veliko pomoč v življenju. Sicer pa sem že ob logotipu podjetja Lopis, ki sem ga zagledala ob vstopu v prostor, kjer smo imeli delavnico, vedela, da lahko pričakujem samo najboljše.

ZAKAJ LOPIS?

takojšen prenos znanja v prakso
individualizirane rešitve
osebni pristop in butičen program
preizkušeni strokovni trenerji
najnovejši didaktično-pedagoški pristopi
edinstveno doživetje vrhunskih izobraževanj

KONTAKT

Pošljite nam sporočilo ali nas pokličite, z veseljem vam bomo pomagali doseči vaše cilje.
info@lopis.si
mag.Bojan Krajnc, direktor: 031 332 761

LOPIS PISARNA

Pesnica pri Mariboru 32 e, 2211 Pesnica pri Mariboru