

## Komentari

"Seminar je interesantan i životan." *Sisak, 2007.*

"Seminar je izvrstan. Rado ću doći opet." *Sisak, 2007.*

"Veoma zanimljiv i edukativan seminar." *Sisak, 2007.*

"Seminar je stručan i poučan." *Vodice, 2007.*

"Seminar je vrlo zanimljiv i poticajan, dovodi do razmišljanja o svojim postupcima i postupcima drugih, te djeluje na polaznike da budu još bolji." *Vodice, 2007.*

"Odličan su primjer osobna iskustva kao potvrda." *Zagreb, 2008.*

"Svi predavači su bili izvrsni, profesionalni, zanimljivi; svoje znanje i iskustva su prezentirali na vrlo stručan, a opet jednostavan način." *Zagreb, 2006.*

"Nadam se da ću imati priliku uskoro opet prisustvovati takvom seminaru." *Rovinj, 2007.*

"Nemam nikakav loš komentar. Seminar je dobar, poučan, stručan i preporučit ću ga ostalim kolegama i prijateljima." *Vodice, 2007.*

"Brz i učinkovit." *Rovinj, 2007.*

"Puno sam naučila." *Rovinj, 2007.*

"Odličan, brz, veoma poučan za ljude na svim vodećim mjestima u firmama." *Rovinj, 2007.*

"Voljeli bi prisustvovati takvom seminaru uskoro – dobro da se vratite ponovno u Rovinj." *Rovinj, 2007.*

"Predavač je bio fantastičan!" *Rovinj, 2007.*

"Odlična ideja, dobra realizacija." *Rovinj, 2007.*

- Izgradite učinkovitije timove
- Razvijte efikasne menadžere, nadglednike i voditelje
- Obučite izvrsne i uspješne prodavače, unaprijedite prodaju
- Poboljšajte uslugu klijentima
- Olakšajte frustracije zaposlenika i međusobne sukobe
- Poboljšajte komunikacijske vještine
- Učinkovitije rješavajte konfliktne situacije
- Omogućite zaposlenicima da postanu svjesniji svojih različitosti i lakše ih prepoznaju i cijene
- Unaprijedite zapošljavanje, regrutiranje, pozicioniranje, promociju i „outsourcing“
- Bolje upravljajte promjenama, poboljšajte kvalitetu
- Unapređujte upravljanje, savjetovanje, obuku i praćenje zaposlenika
- Poboljšajte krajnje rezultate, ostvarite veću produktivnost

# MEĐULJUDSKI ODNOSI U POSLOVNIM SITUACIJAMA



Udruga Fokus, Kućnjački put 11, 10110 Zagreb  
Tel./Fax 01/387 36 92  
[ufokus.hr](http://ufokus.hr)



Petnaest posto razloga zašto ste **dobili posao, zadržali ga i napredovali** leži u vašim tehničkim vještinama ili znanju, bez obzira na vašu struku. Ostalih **85%** vezano je uz vašu **vještinu ophođenja s ljudima** i poznavanje ljudi.

*Istraživanje Istraživačkog instituta Stanford, Sveučilišta Harvard i Carnegie fondacije*

Temelj osobnog i profesionalnog uspjeha leži u sposobnosti da razumijemo sami sebe, da razumijemo ljude oko nas i da shvatimo utjecaj koji naše ponašanje ima na druge.

Usprkos tome što je vještina ophođenja s ljudima iznimno važna, većina ljudi nikada nije stekla to prijeko potrebno znanje!

## DISC metoda

DISC metoda već više od trideset godina otključava vrata produktivne komunikacije i međuljudskih odnosa. DISC sustav učenja pomogao je više od 50 milijuna ljudi širom svijeta, a temelji se na uočavanju izazova različitih stilova ponašanja na način koji je svima prihvatljiv, gdje nema netočnih odgovora.

DISC profil koriste mnoge kompanije članice Fortune 500 kluba, profesionalci u kadrovskim službama, konzultanti, treneri, vladine agencije, trgovačka društva, edukacijske institucije, vjerske organizacije i drugi širom svijeta. Posebna prednost ove metode je njena jednostavnost i mogućnost praktične primjene u svakodnevnim situacijama. Ne trebate biti stručnjak da biste je mogli koristiti.

DISC profil je višeslojno sredstvo za učenje koje pojedincima pomaže u procjeni stila njihovog ponašanja u određenoj situaciji. Naučene informacije će pomoći vašim zaposlenicima:

- da otkriju svoje jakosti, uoče područja koja se mogu poboljšati i na njima graditi
- da cijene i nauče poštivati jakosti drugih
- da efikasno rješavaju konflikte učeći kako prilagoditi svoje ponašanje
- da unaprijede timski rad i minimiziraju konflikte unutar tima
- da razviju strategije da udovolje raznolikim potrebama drugih
- da poboljšaju komunikacijske vještine prepoznajući razne stilove komunikacije
- da izoštire svoje vještine u prodaji i bolje razumiju svoje dobavljače, klijente i kupce
- da unaprijede odnose s klijentima kroz prepoznavanje njihovih potreba
- da smanje količinu sukoba i stresa u međuljudskim odnosima kao i osobno