

YOULEAD

Organizacija:

Youth Business Group

Partner:

Klub Alumnov Gimnazije Vič

Teme:

- **Podjetniško učenje**
- **Razvoj ključnih kompetenc**
- **Zaposljivost mladih**



**Funded by
the European Union**






Kazalo vsebine


- 1 Pregled projekta**
- 2 Usposabljanja in delavnice na Madžarskem**
- 3 Usposabljanja in delavnice v Sloveniji**
- 4 Poletna univerza in rezultati**
- 5 Zahvala in zaključne besede**

Project Overview

Predgovor

 Razvoj talentov v visokem šolstvu izvajajo študentske organizacije. Naš cilj je bil dodatno usposobiti najbolj ambiciozne študente in vodje, ki sodelujejo v teh organizacijah, ter jim ponuditi tudi mednarodne izkušnje. Na podlagi naših izkušenj je pogosta napaka v programih usposabljanja ta, da so pogosto preveč teoretični, kar mladim udeležencem otežuje povezovanje s svojim vsakdanjim življenjem. Brez praktične uporabe pridobljeno znanje bodisi ni ohranjeno bodisi ostane težko uporabno. Naš cilj je bil izboljšati to področje z zagotavljanjem usposabljanj za mehke veščine in osnovnega podjetniškega izobraževanja.

Naši cilji

 Ustvariti pot osebne rasti na poslovnih področjih

Pomagati udeležencem izboljšati osebno in poklicno samospoznavanje s praktičnim učenjem



Usposabljanja in delavnice na Madžarskem

Marketing Branding

- Marketinške strategije
- Osebno znamčenje

Negotiation Skills

- Tehnike prepričevanja
- Sodelovanje

Public Speaking

- Uspešna in samozavestna drža
- Praktične naloge

Time Management

- Produktivnost in stres
- Postavljanje prioritet

Strength-based development

- Prepoznavanje močnih točk
- Izkoriščanje močnih točk

Motivational Leadership

- Opolnomočenje drugih
- Vodenje z vizijo in z zgledom

Stress Management

- Čuječnost
- Ravnesje dela in življenja

Leadership Styles and Crisis Communication

- Slogi vodenja
- Različne dinamike in zahtevne situacije

Trainings

- Demokratično vodenje
- Podjetništvo



Marketing Branding



Izboljšane veščine

- Marketing
- Osebno znamčenje
- Načrtovanje kampanj
- Timsko delo

Agenda

- Osnove znamčenja
- Ciljna publika in tržne raziskave
- Vrednote in sporočila
- Marketinški kanali in strategija

Trainer

Regő Zsolnai je razvil celovito razumevanje poslovne dinamike. Njegova pot sega od študija na Univerzi Corvinus do vodenja marketinških ekip v panogah, kot je Vodafone.

Opis

Prva delavnica je bila osredotočena na marketing in osebno znamčenje. Udeleženci so spoznali marketinške strategije, ki jih uporabljajo velike korporacije, ter imeli priložnost preizkusiti svoje spretnosti pri gradnji osebne znamke skozi interaktivne vaje.



Marketing Branding

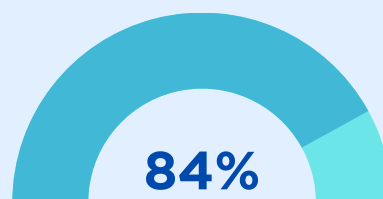


Povratne informacije

Študije primerov iz resničnega življenja so učinkovito ponazorile načela znamčenja.

Delavnica je bila zanimiva in dobro strukturirana.

Praktične strategije za usklajevanje vrednot znamke s pričakovanji strank.



84% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.

Negotiation Skills



Izboljšane veščine

- Pogajanja
- Prepričevanje
- Javno nastopanje
- Timsko delo
- Pisanje ustreznih e-poštnih sporočil

Agenda

- Osnove pogajanj
- Štirje stebri uspešnih pogajanj
- Taktike in strategije
- Praksa

Trainer

Dániel Jankó že skoraj 10 let deluje kot podjetnik, v tem času pa je sodeloval v več kot 500 prodajnih pogajanjih z različnimi strankami.

Opis

Druga delavnica je bila osredotočena na tehnike pogajanj in umetnost prepričevanja. Študenti so pridobili vpogled v doseganje uspešnega partnerstva, od začetnega stika do zaključka pogajanj, skozi praktične in zanimive primere.

Negotiation Skills

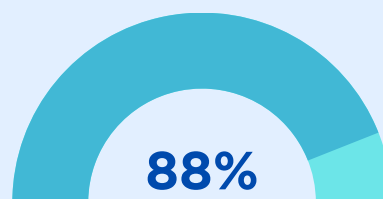


Povratne informacije

Scenariji igranja vlog so bili dobro zasnovani in so odražali pogoste izzive na delovnem mestu in v poslovnem svetu.

Jasni, na dokazih temelječi okviri.

Po usposabljanju se počutim bolj samozavestno in sposobno uporabljati učinkovite komunikacijske taktike.



88% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.



Public Speaking



Izboljšane veščine

- Javno nastopanje
- Ustvarjanje ustvarjalnih in zanimivih diapozitivov
- Neverbalna komunikacija
- Timsko delo

Agenda

- Osnove javnega nastopanja
- Tehnike povezovanja z občinstvom
- Prenos sporočila
- Govorica telesa in tehnike glasu

Trainer

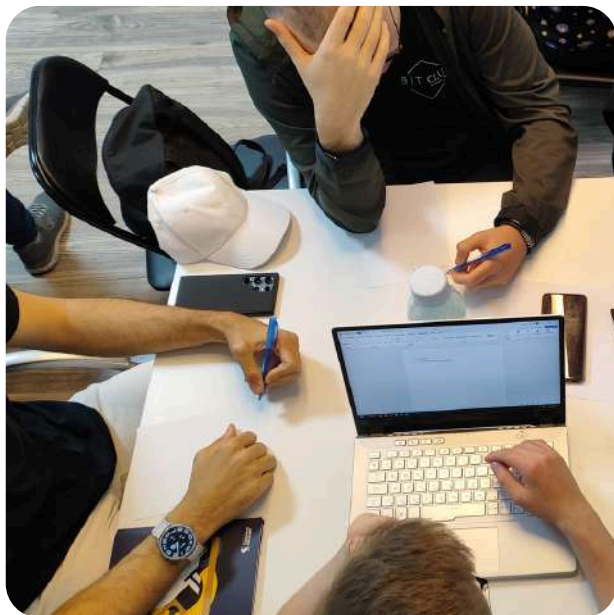
Dávid Szelőczei je bil sopredsednik organizacije UBC Corvinus in dve leti vodil skupino Youth Business Group. Pogosto je moral v različnih situacijah uporabljati veščine javnega nastopanja.

Opis

Udeleženci so se naučili vsega potrebnega za uspešne in samozavestne predstavitve kot vodje. Imeli so priložnost uporabiti teoretična orodja v živih situacijah, kar je še dodatno poglobilo njihovo znanje na tem področju.



Public Speaking

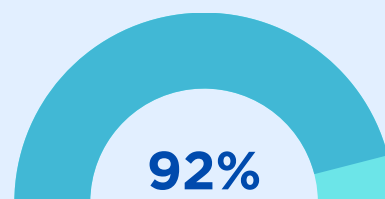


Povratne informacije

Praktični nasveti o nadzoru dihanja in osredotočanju na sporočilo, namesto na samega sebe, pomagajo pri krepitvi samozavesti.

Oddelek o telesni govorici in modulaciji glasu je bil še posebej koristen.

Konstruktivne vaje in povratne informacije.



92% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.

Time Management



Trainer

Biti predsednik, delati v podjetju BIG4, zmagovati na akademskih tekmovanjih in biti predsednik je od Ádáma Szabója zahtevalo dobre spretnosti upravljanja s časom. V tej delavnici nam je pomagal razviti te spretnosti.

Izboljšane veščine

- Upravljanje s časom
- Postavljanje prioritet
- Ravnovesje med delom in življenjem
- Načrtovanje in organiziranje

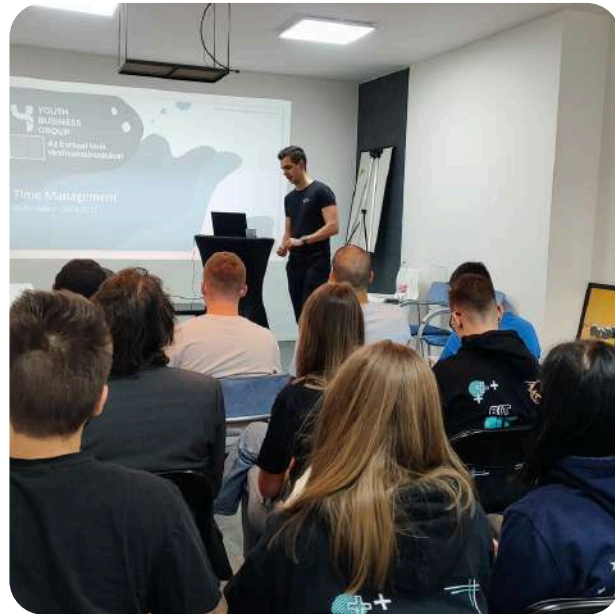
Agenda

- Uvod v upravljanje s časom
- Tehnike in prakse
- Porabniki časa in povečanje učinkovitosti

Opis

Za udeležence v vodstvenih položajih so močne spretnosti upravljanja s časom ključne. Da bi podprli razvoj in izboljšanje teh spretnosti, smo izvedli delavnico upravljanja s časom.

Time Management

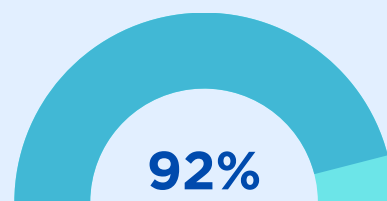


Povratne informacije

Zelo poučno in praktično, prav tako dobro strukturirano.

Primeri so bili razumljivi, kar je olajšalo razumevanje, kako se lahko tehnike uporabijo v vsakodnevni rutini.

Seje za skupinsko razmišljanje v manjših skupinah in individualne vaje so bile koristne.



92% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.

Strength-Based Development



Trainer

Kitti Jakab je certificirana poslovna coachinja, nekdanja vodja pri McKinseyju in ustanoviteljica Lunar Programa.

Izboljšane veščine

- Prepoznavanje in izkoriščanje močnih točk
- Samo-refleksija
- Postavljanje ciljev
- Prilagodljivost

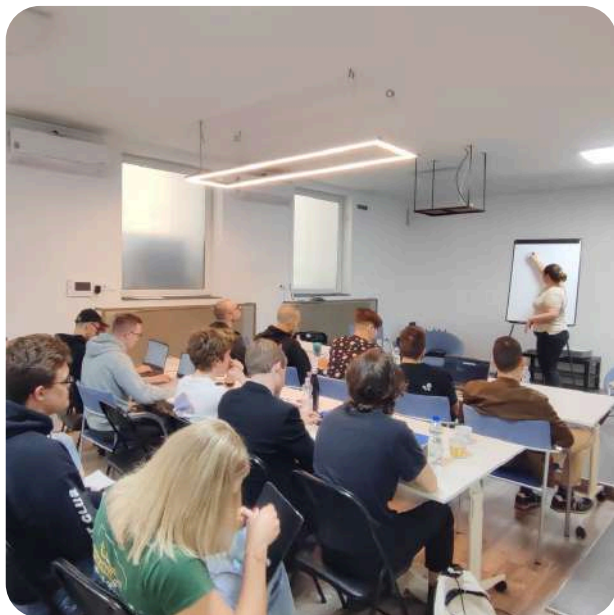
Agenda

- Odkritje močnih točk
- Poglobitev razumevanja močnih točk
- Uporaba teh za doseganje ciljev
- Akcijski načrt

Opis

Razvoj, ki temelji na močnih točkah, je zanimiva, a hkrati kompleksna tema, katere razumevanje lahko prinese pomembno prednost članom naše študentske organizacije na vodstvenih položajih. Na naši delavnici, posvečeni tej temi, so imeli udeleženci priložnost poglobljeno raziskati in se naučiti več o tem.

Strength-Based Development

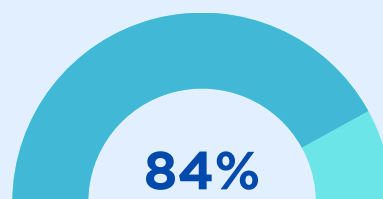


Povratne informacije

Pomagalo mi je pri prepoznavanju, razumevanju in izkoriščanju mojih osebnih močnih točk.

Vaje so bile praktične in neposredno uporabne.

Naučil/-a sem se tehnik za preoblikovanje izzivov.



84% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico..

Motivational Leadership



Trainer

Márk Vad je trenutno vodja za stranke pri podjetju Hilti in podpredsednik, odgovoren za operacije v CEMS Global Student Board. Preizkusil se je v različnih vlogah v različnih panogah.

Izboljšane veščine

- Vizija in postavljanje ciljev
- Vplivanje
- Coaching / mentorstvo
- Vzpostavljanje odnosov

Agenda

- Osnove motivacije in vloga vodje
- Motivacijske tehnike
- Komunikacija in povratne informacije
- Sestavljanje ekipe
- Načrtovanje in izvedba

Opis

Brez motivirane vodstvene ekipe ni študentske organizacije. Zato smo organizirali delavnico o motivacijskem vodenju, na kateri so predsedniki in podpredsedniki študentskih organizacij spoznali teoretične in praktične osnove motivacije.

Motivational Leadership

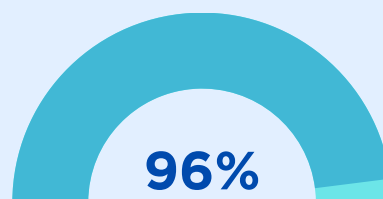


Povratne informacije

Interaktivne dejavnosti in primeri iz resničnega življenja so pomagali ponazoriti, kako uporabiti motivacijsko vodenje.

Odlične strategije za gradnjo zaupanja in navdihovanje ekipe.

Delavnica je bila poučna in je ponudila izvedljive strategije, ki jih lahko takoj uporabim.



96% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.

Stress Management



Izboljšane veščine

- Samospoznanje
- Upravljanje časa
- Čuječnost
- Ravnovesje med delom in zasebnim življenjem

Agenda

- Osnove obvladovanja stresa
- Tehnike in prakse
- Razvoj osebnih strategij

Trainer

V več kot 10-letni podjetniški karieri se je **Dániel Jankó** neizogibno soočal z izjemno stresnimi situacijami, še posebej, ker dela 70–80 ur na teden. Z nami bo delil, kako se s tem soočiti na zdrav način.

Opis

Glavna tema je bila obvladovanje stresa, saj se vodje študentskih organizacij neizogibno srečujejo s situacijami, ki povzročajo stres. Obvladovanje tega na zdrav način je ključnega pomena.

Stress Management

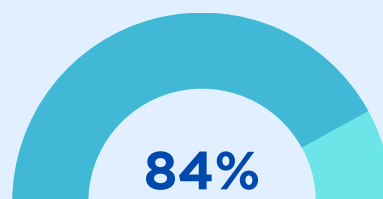


Povratne informacije

Struktura delavnice je bila jasna in enostavna za sledenje.

Odlične priložnosti za interaktivno sodelovanje.

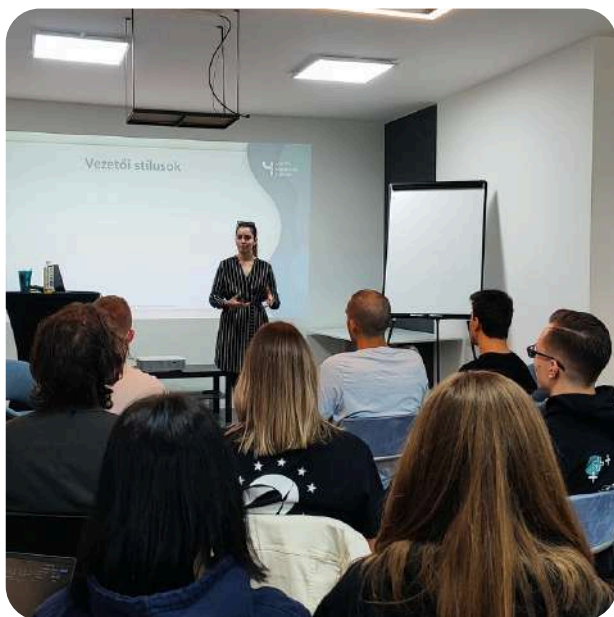
Predlagane izboljšave bodo pomagale pri uporabi tega znanja v vsakdanjem življenju.



84% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.



Leadership Styles



Izboljšane veščine

- **Komunikacijske veščine**
- **Čustvena inteligenca**
- **Reševanje problemov**
- **Sprejemanje odločitev**
- **Delegiranje**

Agenda

- **Osnove vodenja**
- **Praktična uporaba in slogi vodenja**
- **Učinkovita krizna komunikacija**
- **Akcijski načrt**

Trainer

Virág Rédei (sokapetanka YBG) je zaposlena pri L'Oréalu kot specialistka za komunikacijo in angažiranost. Od leta 2021 redno izvaja tovrstne izobraževalne delavnice, tako v spletnem kot v živo.

Opis

Udeleženci so spoznali različne sloge vodenja in ugotovili, kateri izmed njih se najboljše ujema z njihovo osebnostjo. Prav tako so se vključili v praktične vaje za uporabo pridobljenega znanja.



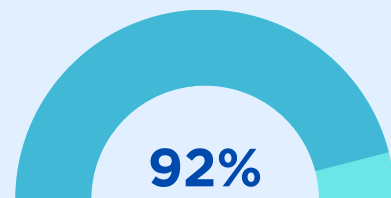
Leadership Styles



Povratne informacije

Dragoceni vpogledi v učinkovite sloge vodenja in strategije za upravljanje komunikacije v kriznih situacijah.

Praktično, zanimivo in relevantno za resnične situacije.



92% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.

Being an Entrepreneur



Izboljšane veščine

- Podjetniške veščine
- Poslovne strukture
- Proračun in finančno napovedovanje
- Vrednotenje

Agenda

- Poslovne ideje
- Administrativne osnove
- Poslovni načrt
- Vrednotenje poslovnih idej in načrtov

Trainer

Kot ustanoviteljica in vodja inkubacijskega programa Lunar ima Kitti Jakab potrebne veščine, da nas nauči, kako postati dober podjetnik. Milán Golovics, tvegan kapitalist in novinar revije Forbes, se nam bo pridružil na tej seji..

Opis

Udeleženci so imeli priložnost iz prve roke izvedeti, kako investitor ocenjuje podjetnika in njegovo podjetje ter kako lahko postanejo boljši podjetniki. V drugem delu so se seznanili z vodenjem, demokracijo in kampanjami.

Being an Entrepreneur

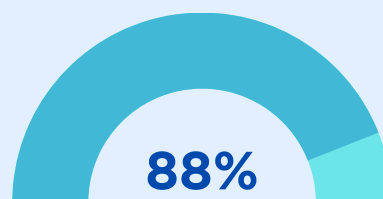


Povratne informacije

Delavnica je ponudila celovit pregled podjetniške poti.

Vsaka tema je bila podrobno obravnavana.

Predstavljene strategije so bile praktične.



88% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.



Leading, Democracy, Campaign



Izboljšane veščine

- Vodenje
- Gradnja zaupanja
- Odgovornost

Agenda

- Vodenje v demokratičnih okoljih
- Razumevanje demokracije
- Načrtovanje kampanje
- Komunikacija in zagovorništvo

Trainer

Kot analitik pri EuroAtlantic Consulting in glavni urednik EU Monitorja nam je Andre Tieger pojasnil ključne lastnosti demokratičnega vodje.

Opis

Delavnica je obravnavala ključna načela demokratičnega vodenja, uravnoteženje avtoritete z vključenostjo ter spodbujanje zaupanja in odgovornosti.



Leading, Democracy, Campaign

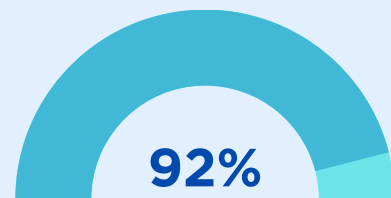


Povratne informacije

**Igralna aktivnost je bila zelo
koristna.**

**Jasna struktura delavnice in
praktičen pristop k učenju.**

**Vaje za načrtovanje kampanje
so bile zelo zanimive in poučne.**



**92% naših udeležencev je bilo
zadovoljnih s to delavnico.**

Usposabljanja in delavnice v Sloveniji

Marketing Strategy

- Načrtovanje marketinga
- Izpolnjevanje Canvasa

How to stand out in a Corporate World

- Ustvarjanje predlogov
- Komunikacijske veščine

Corporate Finance

- Finančno načrtovanje
- Investicijske odločitve

Mergers and Acquisitions

- Uskladitev strategije
- Diskontirani denarni tok

Excel and Power BI

- Excel formule
- BI - Sprejemanje odločitev

Creating a Marketing Campaign

- Ključni elementi kampanje
- Sporočilo in kanali

Art of Networking

- Strategije mreženja
- Pomen empatije

Sales

- Prodajna predstavitev
- Kanali in orodja

Trainings

- Kultura na delovnem mestu
- DISC



Marketing Strategy



Izboljšane veščine

- Načrtovanje prihodnosti
- Premagovanje izzivov
- Določanje prioritete

Agenda

- Working in Groups
- Presenting views
- Open Discussions

Trainer

Andraž Mrzlikar, z leti izkušenj na področju digitalne strategije in kreativnih rešitev, je izvedel relevanten in uporaben delavnico za vse udeležence.

Opis

Ta delavnica je zasnovana tako, da udeležencem omogoči pridobitev orodij in tehnik, potrebnih za ustvarjanje učinkovitih marketinških strategij. Skozi sodelovalne aktivnosti, praktično načrtovanje in odprte razprave bodo udeleženci raziskali izzive svoje organizacije, razvili izvedljive strategije in določili prioritete cilje za prihodnost.



Marketing Strategy

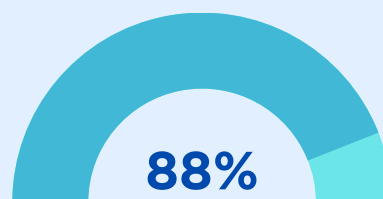


Povratne informacije

Skupinske aktivnosti so nam omogočile, da smo skupaj razmišljali in se učili iz perspektiv drugih.

Delavnica je ponudila odlično ravnotežje med teoretičnim znanjem in praktično uporabo.

Delavnica je bila zelo poučna in je zagotovila uporabna orodja.



88% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.

How to Stand out in a Corporate World



Trainer

Delavnice **Mihe Benčine** poudarjajo praktično uporabo novih tehnologij za reševanje kompleksnih poslovnih izzivov in ustvarjanje konkurenčne prednosti.

Izboljšane veščine

- Prilagodljivost
- Razumevanje ključnih vrednot v različnih panogah
- Mreženje

Agenda

- Osnove korporativnega okolja
- Osebna blagovna znamka
- Komunikacijske veščine
- Pomen omrežja

Opis

Ta celovita delavnica je zasnovana tako, da udeležencem omogoči pridobitev ključnih veščin in strategij za uspeh v sodobnem korporativnem okolju skozi kombinacijo interaktivnih razprav, praktičnih vaj in osebnih refleksij.

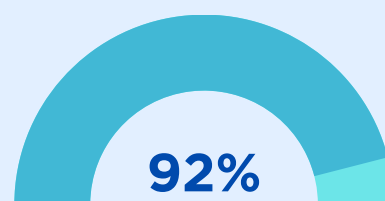
How to Stand out in a Corporate World



Povratne informacije

Poglavje o razumevanju korporativnega okolja je bilo zelo informativno in nam je pomagalo razumeti, kako se lahko bolje uskladimo s pričakovanji industrije.

Skupinske razprave so mi omogočile, da sem se učil iz izkušenj drugih, kar je delavnico naredilo bolj povezano in vplivno.



92% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.

Corporate Finance



Izboljšane veščine

- Finančno načrtovanje
- Investicijske odločitve
- Upravljanje kapitala
- Strategije za uravnoteženje tveganja in stroškov kapitala

Agenda

- Osnove korporativnih financ
- Finančni izkazi
- Načrtovanje kapitala in investicijske odločitve
- Financiranje
- Upravljanje s tveganji

Trainer

Barbara Jama Živalič je vodja financ pri podjetju Petrol d.d., s širokim znanjem na področju korporativnih financ, finančnega načrtovanja in strateškega odločanja.

Opis

Udeleženci so raziskovali osnove korporativnih financ, vključno s finančnim načrtovanjem, investicijskimi odločitvami in upravljanjem kapitala, hkrati pa so se vključili v razprave in praktične aktivnosti.



Corporate Finance

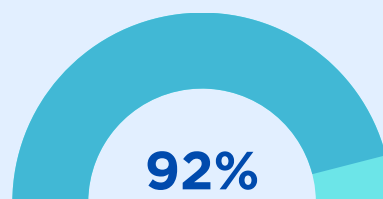


Povratne informacije

Primeri iz resničnega sveta so vsebino naredili povezano in zanimivo.

Vpogledi, ki jih je delil finančni direktor Petrol d.d., so bili zelo informativni in navdihujoči.

Jasno in praktično razumevanje konceptov korporativnih financ.



92% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.

Mergers and Acquisitions



Trainer

Po delavnici o korporativnih finanah je **Barbara Jama Živalič** izvedla delavnico o združitvah in prevzemih. Njeni vpogledi so udeležencem pomagali pri orientaciji v kompleksnih finančnih situacijah.

Izboljšane veščine

- Pogajanja
- Identifikacija cilja
- Izračun diskontiranega denarnega toka (DCF)

Agenda

- Kaj je M&A
- Proces M&A
- Finančno vrednotenje
- Strateške premisleke
- Integracija po združitvi

Opis

Udeleženci so pridobili vpogled v osnove združitvenih in prevzemnih (M&A) procesov, vključno z vrstami, cilji in pomembnimi primeri iz prakse. Delavnica je pokrila ključne faze M&A procesa, od identifikacije ciljev do integracije po združitvi.

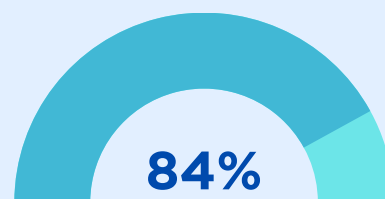
Mergers and Acquisitions



Povratne informacije

Seja o finančnem vrednotenju je bila posebej koristna, saj je pojasnila ključne tehnike, kot sta DCF in primerjalna analiza.

Primeri iz resničnega sveta o uspešnih in neuspešnih M&A poslih so vsebino naredili bolj povezano.



84% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.



Excel and Power BI



Izboljšane veščine

- Organiziranje podatkov
- Formule v Excelu
- Znanje Power BI
- Poročanje o podatkih

Agenda

- Osnove upravljanja s podatki
- Napreden Excel
- Uvod v Power BI
- Napreden Power BI
- Poročanje o podatkih

Trainer

Gašper Kamenšek je vodilni strokovnjak za Excel in Power BI, priznan po svoji sposobnosti poenostavitve kompleksnih konceptov analize podatkov. Z leti izkušenj v poučevanju in svetovanju se specializira v opolnomočenju strokovnjakov.

Opis

Udeleženci so raziskovali ključne funkcije Excela, kot so tabele, filtri in pogojno oblikovanje, s poudarkom na organizaciji podatkov in formulah. Prav tako so spoznali osnove Power BI, vključno z nadzornimi ploščami, povezavami podatkov in integracijo z Excelom.



Excel and Power BI

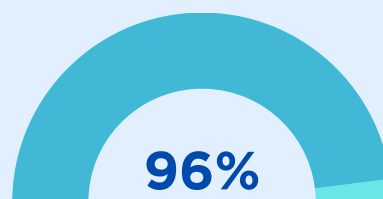


Povratne informacije

Odlična izkušnja učenja, zdaj se počutim bolj pripravljene za uporabo Excela in Power BI v svojem delu.

Tudi kompleksne teme, kot so Power BI nadzorne plošče in napredne Excel formule, so bile enostavne za razumevanje.

Jasne razlage in praktični primeri.



96% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.



Marketing Campaign



Izboljšane veščine

- Dostava marketinškega sporočila
- Postavljanje merljivih ciljev
- Ustvarjanje marketinških strategij

Agenda

- Razumevanje marketinške kampanje
- Ciljna publika in cilji
- Marketinški kanali
- Merjenje proračuna

Trainer

Andraž Mrzlikar je ustanovitelj podjetja VVV Digital. Z leti izkušenj v razvoju vplivnih marketinških kampanj Andraž pomaga podjetjem doseči njihove marketinške cilje.

Opis

Udeleženci so se osredotočili na opredelitev ciljne publike in ciljev kampanje. Naučili so se, kako ustvariti profile strank na podlagi demografskih podatkov, vedenja in potreb, ter kako postaviti SMART cilje za merljive rezultate.



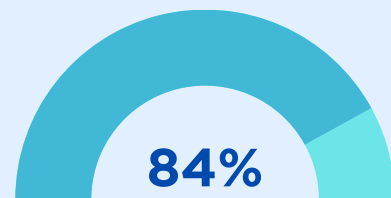
Marketing Campaign



Povratne informacije

Brainstorming slogans and creating channel strategies were very interactive.

Practical tips and techniques shared by Andraž Mrzlikar will be extremely useful.



84% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico.



Sales



Izboljšane veščine

- **Komunikacija in empatija**
- **Izvajanje vplivnih predstavitev**
- **Pogajanja**

Agenda

- **Osnove prodaje**
- **Ciljni kupci in njihove potrebe**
- **Obvladovanje ugovorov**
- **Prodajni kanali**

Trainer

Omar Smajlović je izkušen strokovnjak za razvoj poslovanja in prodajne strategije, z obsežnimi izkušnjami pri upravljanju mednarodnih trgov.

Opis

Udeleženci so se naučili, kako prepoznati in razumeti ciljne kupce z segmentiranjem občinstev, ustvarjanjem profilov kupcev ter analiziranjem potreb in motivacij strank.



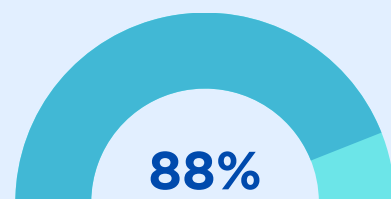
Sales



Povratne informacije

Enostavno slediti in praktično za implementacijo.

Jasne strategije za segmentiranje občinstev in analiziranje težav strank.



88% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico



Networking



Izboljšane veščine

- Prepoznavanje priložnosti v mreženju
- Raziskovanje partnerstev
- Neverbalna komunikacija

Agenda

- Osnove mreženja
- Gradnja vašega omrežja
- Priprava priložnosti
- Povezovanje in učinkovita komunikacija
- Družbena omrežja

Trainer

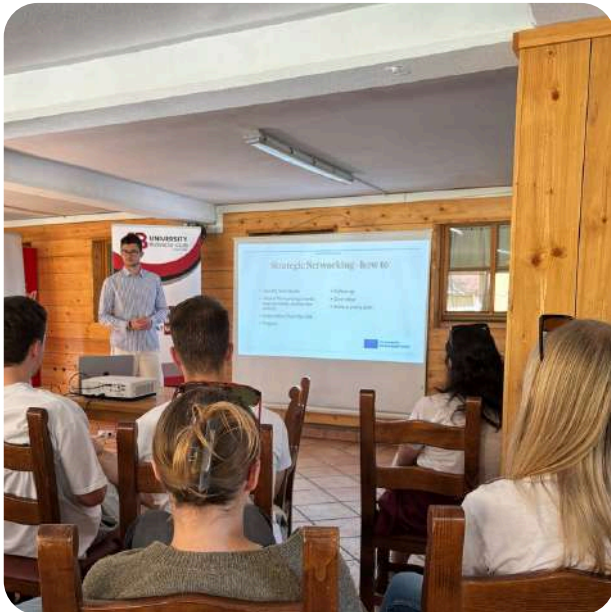
Omar Smajlović ima močno ozadje na področju mreženja. Ima številne priložnosti za gradnjo trdnih odnosov iz obdobja predsedovanja pri Slovenski UBC in YBG.

Opis

Delavnica je ponudila celovit vodnik za razvoj močnih in pomenljivih povezav. Udeleženci so raziskali osnove mreženja in se naučili praktičnih strategij za širitev svojih omrežij.



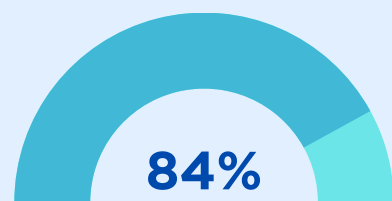
Networking



Povratne informacije

Skupna izkušnja je bila odlična.

Izkoriščanje tehnologij je bilo zelo koristno, saj danes ljudje večinoma ostajajo v stiku preko spleta.



84% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico



Workplace Culture



Izboljšane veščine

- Razumevanje vpliva zadovoljstva zaposlenih
- Prepoznavanje izzivov
- Medsebojno spoštovanje
- Vodenje z zgledom

Agenda

- Kulture na delovnem mestu
- Izzivi in priložnosti
- Gradnja pozitivne kulture
- Vloga vodstva
- Praktični ukrepi

Trainer

Kristina Babnik je strokovnjakinja za razvoj vodenja in upravljanje človeških virov. Ponuja izkušnje na področju organizacijskega vodenja in pridobivanja talentov.

Opis

Udeleženci so raziskali ključne elemente kulture na delovnem mestu, prepoznali izzive in priložnosti ter se naučili izvedljivih tehnik za izboljšanje komunikacije, vključenosti in skupnih vrednot.



Workplace Culture

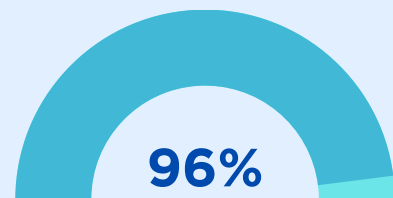


Povratne informacije

Izvedljive strategije in zanimive skupinske razprave.

Delavnica nam je pomagala razumeti pomen vodenja z zglodom in ponudila jasna, izvedljiva priporočila.

Odlična in spodbudna delavnica.



96% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico

DISC-training



Trainer

Po delavnicah o prodaji in mreženju je **Omar Smajlović** predstavil različne tipe posameznikov, s katerimi se je srečal, in jih razvrstil po DISC osebnostnem modelu.

Izboljšane veščine

- **Komunikacija**
- **Veščine vodenja**
- **Dinamika ekipe**

Agenda

- **Pregled DISC osebnostnega modela**
- **Praktične aplikacije**
- **DISC lastnosti**
- **Prilagajanje komunikacije in vodenja**

Description

Udeleženci so se naučili prepoznati svoj lastni DISC slog, prepoznati lastnosti drugih in prilagoditi svoje strategije komunikacije in sodelovanja za izboljšanje timskega dela, vodenja in medosebnih odnosov.

DISC-training

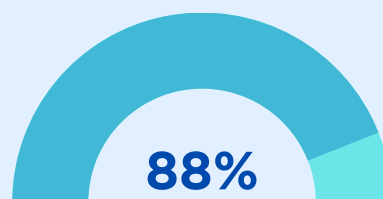


Povratne informacije

Odpirajoče oči in pomagalo pri razumevanju močnih točk ter področij za rast.

Znatno izboljšane veščine komunikacije in sodelovanja.

Jasni vpogledi v razumevanje različnih vrst osebnosti.



88% naših udeležencev je bilo zadovoljnih s to delavnico

Poletna univerza



Ta celovita petdnevna delavnica si prizadeva spodbujati sodelovanje, izboljšati veščine vodenja in ustvariti izvedljive rešitve za angažiranje članov študentskih organizacij. Skozi vrsto interaktivnih sej, aktivnosti za gradnjo ekipe in brainstorming vaj bodo udeleženci raziskovali inovativne pristope k zavezanosti, motivaciji in operativnemu načrtovanju.

Ta dinamična delavnica združuje teoretično učenje s praktično uporabo, kar spodbuja sodelovalno okolje, kjer se udeleženci lahko razvijajo kot vodje in inovatorji ter hkrati obravnavajo izzive iz resničnega sveta na področju angažiranja študentov.

Poenostavljen urnik

Prvi dan (sreda)

- 18:00-20:00: Prihod in ogled
- 20:00-21:00: Uvod
- 21:00-: Gradnja ekipe

Drugi dan (četrtek)

- 09:30-12:00: Uvod trenerja, agenda, RISE model
- 13:00-16:30: Razprave, brainstorming, izbira idej
- 18:30-20:30: Evalvacija in gradnja ekipe

Tretji dan (petek)

- 09:30-12:00: Načela oblikovanja in generiranje idej
- 13:00-16:00: Angažiranje, brainstorming, testiranje idej
- 17:00-18:00: Evalvacija in gradnja ekipe

Četrti dan (sobota)

- 09:30-12:00: Izzivi vodenja in načrtovanje
- 13:00-16:00: Predstavitve ekip

Peti dan (nedelja)

- 09:30-12:00: Priprava in izvedba predstavitev
- 13:00-16:30: Povratne informacije, gostujoča predavanja, zaključna slovesnost
- 16:30-: Odhod

Poletna univerza





Poletna univerza





Poletna univerza



Poletna univerza in rezultati



- 1. Organizacija, ki temelji na tržnem in transakcijskem sistemu, vodi do bolj trajnostnega in boljšega modela izobraževanja.**
- 2. Alumni imajo veliko za prispevati k delovanju organizacije, vendar je treba začeti graditi alumni omrežje v njihovem aktivnem obdobju.**
- 3. Vključevanje vzornikov je eden najboljših orodij za oblikovanje odnosov.**

Prehod na poslovno usmerjeno delovanje

1. Organizacija, ki temelji na tržnem in transakcijskem sistemu, vodi do bolj trajnostnega in boljšega modela izobraževanja.

Organizacije za razvoj talentov v nekdanjih socialističnih državah bi morale sprejeti model socialnega podjetništva za trajnostnost.

Zakaj sprememba?

- Omejena filantropija: Prebujeni posamezniki redko donirajo.
- Nestabilne donacije: Kratkoročne in nezanesljive za osnovno financiranje.
- Neskladna kakovost: Organizacije, ki temeljijo na prostovoljnih dejavnostih, pogosto nimajo doslednosti.

Rešitev:

Premik v poslovni pristop ob ohranjanju neprofitnih vrednot. Osredotočiti se na reševanje tržnih potrebščin, dosego finančne trajnosti in zagotovitev usklajene usmerjenosti k dosežkom.

Priložnosti:

1. Baze talentov: Ponuja dostop do usposobljenih talentov za podjetja.
2. Storitve zaposlovanja: Ponuja prilagojene rešitve za iskanje kadrov.

Prednosti:

Tržno usmerjeno delovanje zagotavlja finančno stabilnost, pritegne več talentov in izboljša izobraževalne izide, kar povečuje tako trajnostnost kot tudi učinek.

Povezovanje z alumni

2. Alumni imajo veliko za prispevati k delovanju organizacije, vendar je treba začeti graditi alumni omrežje v njihovem aktivnem obdobju.

1. Izgradnja alumni baze podatkov:

- Registrirajte nove člane ob vstopu in vzdržujte ažurne kontaktne podatke.
- To bazo uporabite za pošiljanje vabil na dogodke, posredovanje novic in mreženje.

2. Organizacija letnih dogodkov:

- Letno organizirajte vsaj dva dogodka v živo, vključno z enim izletom, da spodbudite povezovanje.

3. Imenovanje predstavnikov letnikov:

- Imenujte predstavnike za vsako letnico diplomiranja, da okrepite komunikacijo in vključevanje alumni.
- Predstavniki lahko pomagajo povečati obisk dogodkov in zagotoviti dragocene povratne informacije.

4. Ustvarite spletne skupnosti:

- Zaženite Facebook in LinkedIn skupine, kjer lahko delite posodobitve, sprožite razprave in promovirate dogodke.

5. Izkoristite alumni kot mentorje:

- Povabite alumni, da postanejo mentorji trenutnim članom in uradno priznajte njihov prispevek.
- Spodbudite mentorstvo, da delijo svoje strokovno znanje in navdihnejo naslednjo generacijo.

6. Izvedite kampanje za zbiranje sredstev:

- Osredotočite se na specifične cilje, kot so štipendije ali tehnološke potrebe, in poudarite vpliv podpore alumni.

Navdihujoče okolje

3. Vključevanje vzornikov je eden najboljših orodij za oblikovanje odnosov.

1. Povabite izkušene voditelje:

- Organizirajte seje, ki jih vodijo vrhunski vodje, lastniki podjetij in industrijski strokovnjaki, da delijo vpogleda iz resničnega sveta in navdihnejo udeležence.

2. Povežite se z vzorniki:

- Omogočite priložnosti najboljšim študentom, da se srečajo in povežejo z uspešnimi osebnostmi, ki lahko služijo kot razumljivi vzorniki.

3. Spodbujajte mreženje:

- Ustvarite priložnosti za smiselne povezave med udeleženci, mentorji in učitelji skozi dogodke, skupinske dejavnosti in sodelovalne projekte.

4. Spodbujajte navdihujoče okolje:

- Uporabite dinamična, interaktivna prizorišča in učne formate, kot so delavnice in študije primerov, da povečate angažiranost in ustvarjalnost.

5. Ustvarite trajne izkušnje:

- Organizirajte nepozabne dogodke, kot so umiki, obiski industrije ali hackathoni, in praznujte dosežke udeležencev, da pustite trajen vpliv.

Z združevanjem strokovnega vodenja, povezav z vzorniki in mreženja lahko programi navdihnejo udeležence in jih opremijo za dolgoročni uspeh.

Zahvala in zaključne besede



Izrekamo iskreno hvaležnost vsem udeležencem, partnerjem in podpornikom, ki so prispevali k uspehu tega projekta Erasmus+. Vaša predanost, sodelovanje in skupna vizija so bili ključnega pomena pri doseganju naših ciljev in ustvarjanju smiselnih učnih izkušenj.

Ta projekt ni le okrepil mednarodne povezave, temveč je tudi opolnomočil posameznike z novimi veščinami, perspektivami in priložnostmi za rast. Skupaj smo pokazali moč sodelovanja čez meje, ustvarili temelje za trajnostni vpliv in prihodnje podvige.

Ob zaključku tega projekta praznujemo dosežke in se veselimo, kako bodo znanje in povezave, ki smo jih pridobili, še naprej navdihovali in vplivali. Hvala, da ste bili ključni del te poti, in spodbujamo vas, da duh Erasmus+ prenašate v svoje prihodnje pobude.

Z iskreno hvaležnostjo,
Youth Business Group



Funded by
the European Union

