



# BARC: Бизнес Академия Результативных Стратегий

## ИНТЕНСИВНЫЙ КУРС “КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ”

Прага  
Чешская Республика

проводится с 1 августа 2008г.  
от 3 дней до 2-х недель

Это **ИНТЕНСИВНЫЙ** курс повышения квалификации в Чехии

Это **КАЧЕСТВО** при **НАИМЕНЬШИХ** затратах

Это **КОМПЛЕКСНАЯ** подготовка

Блок и его целевая функция	Основные компоненты курса	Целевые задачи курса
<b>Стратегическое управление</b>	Неизбежность кризисов управления Тип реакции на кризис Выбор стратегии	Дать руководителям основные инструменты стратегического планирования и управления предприятием.
<b>Оперативное управление</b>	Управление процессом — гарантия результата Набор «инструментов» ОУ Ментальные карты	Дать руководителям ключевые инструменты оперативного планирования и управления. Показать эффективность применения ментальных карт в планировании.
<b>Тайм-менеджмент (ТМ) и принятие решений</b>	Время-единственный «жесткий» ресурс Основы эффективного планирования времени Анализ затрат времени	Дать навыки ориентации и определения целей, а также эффективных методов их достижения в современной рыночной среде. Научить основным принципам планирования и освобождения времени.
<b>Лидерство</b> управление без полномочий	Отличие власти от лидерства Способы управления в зависимости от типа лидера Методика ДФС — как универсальное средство управления	Показать эффективность управления командой на основании развития лидерских качеств руководителей. Познакомить с основными положениями методики ДФС и принципами конструктивной психологии.
<b>Управление персоналом</b>	«Продажа» целей компании персоналу Координация и контроль деятельности персонала на базе ТМ и ДФС Динамика отношений и типы социализации мужчин и женщин	Дать инструменты эффективного управления персоналом. Показать динамику взаимоотношений между мужчинами и женщинами и дать рекомендации по делегированию им соответствующих задач.
<b>Эффективные переговоры</b>	Стратегии и методы правильной подготовки к переговорам Big Sales: как научиться заключать большие сделки Как клиенты принимают решения Как правильно идти на уступки и договариваться об условиях	Переговоры – как наиболее важная часть управления. Дать необходимые инструменты для ведения эффективных переговоров. Блок рекомендован для корпоративного обучения.



## КУРС: Ключевые компетенции руководителей

### Заявка – Регистрация участника курса

личные данные: необходимы для оформления визы в ЧР

Фамилия	Имя	Гражданство

Серия и номер паспорта	Телефон мобильный	Домашний адрес

Я регистрируюсь на программу (затушевать/зачеркнуть нужный квадрат):		Цена <sup>1</sup>
<input type="checkbox"/> А	2-х недельную (развернутую) программу	750 €
<input type="checkbox"/> В	недельную (сокращенную) программу	350 €
<input type="checkbox"/> С	3-х дневную (обзорную) программу	250 €

С условиями Договора-оферты<sup>2</sup> ознакомлен (подпись)

--

Настоящим прошу направить мне инвойс на оплату стоимости выбранного курса

<sup>1</sup> Не включает проживание и питание

<sup>2</sup> Договор-оферта Академии БАРС содержит основные условия программы

#### Условия приема Заявки-Регистрации:

1. Заполненную Заявку-Регистрацию клиент должен отправить факсом на номер **+420 234 462 032** и отсканированную копию на email: [info@irbis-praga.info](mailto:info@irbis-praga.info)

2. Данная Заявка-Регистрация является документом, наделяющим стороны правами и обязательствами. Подписание Заявки-регистрации влечет ответственность заказчика по своевременной оплате выставленного Академией БАРС инвойса или других документов, предусмотренным банковским законодательством участвующих в договоре стран.

3. При заполнении Заявки заказчик вносит залог в сумме 50 €. При одностороннем отказе заказчика от программы на любом этапе после заполнения Заявки, данный залог не возвращается и компенсирует затраты Академии/Представительства.

#### Реализатор Программы

**Бизнес-Академия БАРС**  
Business-Akademia BARS

Nam.Winstona Churchilla 2, 130 00 Praha 3  
Czech Republic  
Тел./fax: +420 234 462 032

e-mail: [info@irbis-praga.info](mailto:info@irbis-praga.info)  
[www.bars-praga.info](http://www.bars-praga.info)

#### Представитель Академии БАРС

_____
_____
_____