

# Catalog *Open* *Training* 2013



**Accelera**<sup>®</sup>  
Business Strategy



**Accelera<sup>®</sup>**  
**Business Strategy**





*Înființată în anul 2005 ca filială a Academy Accor Service, Accelera® este o companie de Training și Consultanță specializată în creșterea performanțelor profesionale.*

*Mulțumită Know-how-ului și a experienței internaționale în domeniu, în primii 8 ani de activitate, Accelera® a livrat programe de training și consultanță pentru 300 de companii din România și a găzduit în sălile sale de training peste 8.000 de cursanți.*

*Companiile aleg serviciile Accelera® pentru:*

- 1. Know-how-ul internațional*
- 2. Experiența practică a trainerilor*
- 3. Inteligența soluțiilor oferite și*
- 4. Rezultatele concrete obținute!*

*Portofoliul Accelera® și peste 600 de **mărturii** despre serviciile noastre, veți găsi la [www.accelera.ro](http://www.accelera.ro)*

**Open Training** – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera®**  
Business Strategy

# CATALOGUL CURSURILOR OPEN - 2013:

## SUBIECTELE:

1. **NEGOCIERI COMPLEXE** – 20, 21 și 22 Februarie sau 24, 25 și 26 Iulie
2. **THE BODY READER® - LIMBAJUL NON-VERBAL**  
– 28 - 29 Martie sau 22 - 23 August
3. **PUBLIC SPEAKING "PREZENTĂRI MEMORABILE"**  
– 18, 19 și 20 Aprilie sau 17, 18 și 19 Octombrie
4. **PROJECT MANAGEMENT PENTRU DIRECTORII DE RESURSE UMANE**  
– 16, 17 și 18 Mai sau 19, 20 și 21 Septembrie
5. **PURCHASING MANAGEMENT PENTRU VÂNZĂTORI**  
– 13 - 14 Iunie sau 14 - 15 Noiembrie

## CALENDAR:

FEBRUARIE	MARTIE	APRILIE	MAI	IUNIE
NEGOCIERI COMPLEXE 20, 21 și 22 Februarie București	THE BODY READER LIMBAJUL NONVERBAL 28 - 29 Martie București	PUBLIC SPEAKING "PREZENTĂRI MEMORABILE" 18, 19 și 20 Aprilie Poiana Brașov	PROJECT MANAGEMENT PENTRU DIRECTORII DE RESURSE UMANE 16, 17 și 18 Mai Poiana Brașov	PURCHASING MANAGEMENT PENTRU VÂNZĂTORI 13 - 14 Iunie București
IULIE	AUGUST	SEPTEMBRIE	OCTOMBRIE	NOIEMBRIE
NEGOCIERI COMPLEXE 24, 25 și 26 Iulie București	THE BODY READER LIMBAJUL NONVERBAL 22 - 23 August București	PROJECT MANAGEMENT PENTRU DIRECTORII DE RESURSE UMANE 19, 20 și 21 Septembrie Poiana Brașov	PUBLIC SPEAKING "PREZENTĂRI MEMORABILE" 17, 18 și 19 Octombrie Poiana Brașov	PURCHASING MANAGEMENT PENTRU VÂNZĂTORI 14 - 15 Noiembrie București

### NOTĂ: Modulele

"TACTICI AVANSATE DE VÂNZĂRI",  
"STRATEGIC SALES PROCESS",  
"ARTA ÎNTREBĂRILOR" și  
"LEADERSHIP PENTRU DIRECTORII DE VÂNZĂRI"  
sunt disponibile la cerere.

Detalii: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

Open Training – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera**<sup>®</sup>  
Business Strategy



**“Cursuri de negociere sunt multe, de la multe companii. Acesta este unul adevărat! Felicitări!”**

FLORENTINA SBÎRNEA  
Director General

Peste **600 de mărturii** despre  
trainingurile Accelera®  
la [www.accelera.ro](http://www.accelera.ro)

**OCTAVIAN GROZEA**  
Senior Consultant Accelera®

- 17 ani de experiență națională și internațională în Vânzări și Managementul Vânzărilor  
- Trainer certificat CNFPA, specializat în dezvoltarea abilităților de conducere a echipelor de vânzări și negocieri complexe  
- Antreprenor și fondator a 3 companii de consultanță în vânzări și telecomunicații

**DURATA: 3 ZILE**  
**NIVEL: AVANSAT**  
**LOCALITATEA: BUCUREȘTI**

# NEGOCIERI COMPLEXE

20, 21 și 22 Februarie  
sau 24, 25 și 26 Iulie

**TRAINING DESTINAT:** Tuturor Managerilor, Antreprenorilor, Avocaților și Reprezentanților de Vânzări care vor să câștige în negocierile complexe cu partenerii de afaceri!

## **Psihologia negocierii**

**16 legi ale negocierii** în  
**8 jocuri de negociere**  
cu Analiză Video și Auto-Evaluare

## **Psihologia reușitei în Negociere**

**Evaluare psihometrică**  
Profilul psihologic al negociatorilor de succes  
Analiza profilului participanților

## **Control și auto-control în negociere**

**Reflexe Eficiente în Negociere**  
Analiză Video și Auto-Evaluare  
Poziționările în Negociere  
Înțelegerea și Controlul Emoțiilor  
Mesajul Non-Verbal  
Auto-controlul Emoțional și Comportamental

## **20 de Tactici Clasice de Negociere**

**20 de Studii de Caz din Afaceri**  
Ce faci dacă ...?  
Analize și Aplicații

## **Gestionarea situațiilor critice**

Tipuri de blocaje și de conflict  
Determinarea surselor reale ale conflictelor  
**Gestionarea conflictelor** - Analize și Aplicații

**Open Training** – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera®**  
Business Strategy



**“Amada m-a ajutat să  
conștientizez  
lucrurile importante și  
să evoluez rapid atât  
în viața personală cât  
și profesională.  
Rezultatele stau  
mărturie!”**

CLAUDIA ANDREI - Manager

Peste **600 de mărturii** despre  
trainingurile Accelera®  
la [www.accelera.ro](http://www.accelera.ro)

## AMADA BĂLTĂTEANU

Senior Consultant Accelera®

- 11 ani de experiență în Vânzări și Dezvoltare Profesională
- Specialist Certificat UK în Comunicare Nonverbală
- Trainer certificat CNFPA
- Certificat NLP Practitioner
- Certificat în managementul Resurselor Umane, absolvent al Academiei Accor

DURATA: 2 ZILE

NIVEL: GENERAL

LOCALITATEA: BUCUREȘTI

# THE BODY READER®

## LIMBAJUL NONVERBAL

28 - 29 Martie  
sau 22 - 23 August

**TRAINING DESTINAT:** Tuturor celor care vor să **“citească gândurile”** partenerilor de afaceri și tuturor celor care vor să învețe să își controleze limbajul nonverbal!

### 1. Concept general

- Comunicarea non-verbală, rațiune și instinct
- Microexpresiile: ce sunt și cum se formează?

### 2. Magia Primei Impresii

- Puterea zâmbetului și efectele pozitive
- “Handshake” – raportul de putere
- Tehnici NLP de influențare prin contactul vizual

### 3. Rapportul, Calibrarea și Influența

- Pași esențiali în a stabili rapport
- Efectele imediate ale rapport-ului
- Mirror vs. Match (ogindire vs. imitare)
- Calibrarea - comportamente cheie
- Influența subliminală

### 4. Psihologia minciunii

- Adevăr vs. Minciună
- Top 7 Gesturi care trădează minciuna
- Cercetări și statistici

### 5. Jocurile de putere

- Gesturi care arată profilul dominant și dorința de putere
- Poziționarea în raport cu partenerul de discuții
- Emoțiile și modul în care le gestionăm

### 6. Invadatorii – teritorii și spații personale

- Zonele spațiului personal
- Reacții instinctuale apărute la invadarea spațiului personal
- Teritoriu și proprietate

### 7. Alfabetul Gesturilor și Aplicații practice

- Jocuri
- Analiză video și feedback

**Open Training** – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera®**  
Business Strategy



**“3 zile fantastice, total diferite de alte cursuri (similare sau nu), curs în stilul inconfundabil “Bogdan Comănescu”! Fantastic!”**

BOGDAN COSTACHE  
- Key Account Manager -

Peste **600 de mărturii** despre  
trainingurile Accelera®  
la [www.accelera.ro](http://www.accelera.ro)

# ”PREZENTĂRI MEMORABILE” PUBLIC SPEAKING

18, 19 și 20 Aprilie  
sau 17, 18 și 19 Octombrie

**TRAINING DESTINAT:** Managerilor, Directorilor, Antreprenorilor, Trainerilor și Reprezentanților de Vânzări care vor să devină prezentatori “cuceritori”!

1. Ce anume îi ajută pe unii prezentatori să “cucerească” publicul?
2. Poate oricine să “cucerească” publicul?
3. Cum să pregătim și să livrăm o prezentare care să impresioneze plăcut publicul?
4. Cum să ne descătușăm imediat talentul de prezentator?
5. Cum să interacționăm cu publicul incomod în timpul prezentărilor?
6. Tehnici profesionale de Public Speaking

**Atenție!** Trainingul este unul **Experiențial!** Presupune foarte **multe aplicații** menite să declanșeze o schimbare rapidă în rezultatele participanților!

#### SUBIECTELE:

1. Psihologia prezentatorului vs psihologia publicului
2. Structurarea prezentărilor memorabile
3. Tehnici de oratorie vechi de 2.500 de ani
4. Tehnici profesionale pentru “cucerirea” minții și a inimii
5. Gestionarea audienței ostile

**BOGDAN COMĂNESCU**  
Senior Consultant Accelera®

DEȚINĂTORUL TITLUI  
“Cel mai bun Speaker al anului 2012”  
Business Days”

23 de ani de experiență națională și internațională în afaceri, fondator al Accelera Business Strategy, Co-autor al cărții “Maxim- Psihologia motivării forței de vânzări”. Autor a numeroase articole de specialitate în revista Cariere și HR magazin.

DURATA: 3 ZILE  
NIVEL: AVANSAT  
LOCALITATEA: POIANA BRAȘOV

**Open Training** – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera®**  
Business Strategy



*"Un bun Speaker este un amplificator al gândurilor și emoțiilor publicului său. Este un om care își înțelege foarte bine publicul, îl respectă și își dorește să îi fie cât mai util. Este un om care reușește să catalizeze motivația și acțiunea în mintea și inima celorlalți!"*

*- Bogdan Comănescu -  
Revista Cariere*

Open Training – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera**<sup>®</sup>  
Business Strategy



*“Cel mai tare trainer cu care am lucrat vreodată. Ovidiu, un om de la care am învățat multe, mai ales lucruri care mă vor ajuta atât pe plan profesional cât și pe plan personal. Merci pentru cursul foarte foarte fain.”*

ZOLTAN LASZLO  
- Team Leader -

Peste **600 de mărturii** despre trainingurile Accelera® la [www.accelera.ro](http://www.accelera.ro)

# PROJECT MANAGEMENT PENTRU DIRECTORII DE RESURSE UMANE

*16, 17 și 18 Mai sau  
19, 20 și 21 Septembrie*

**TRAINING DESTINAT:** Specialiștilor în Resurse Umane care au ca obiectiv creșterea eficienței proiectelor interne de motivare, dezvoltare sau restructurare.

- Cum creștem eficiența proiectelor de Resurse Umane la nivel de organizație?
- Cum construim un plan de implementare a unui proiect de Resurse Umane?
- Cum atragem, influențăm și implicăm managerii departamentelor în implementarea proiectelor?
  - Cum depistăm și gestionăm blocajele?
- Cum comunicăm eficient la nivel de organizație?
  - Cum negociem bugetul de Resurse Umane?

## STUDII DE CAZ:

- Proiecte de motivare non-financiară – Reușite și Nereușite
- Proiecte de comunicare internă – Cine știe și cine nu!
- Reducerile de personal – Evitarea efectelor negative asupra echipelor
- Vârstele personalului – Efectele timpului asupra eficienței personalului
- Dezvoltarea profesională – Efecte mari cu resurse mici
  - Social Media pentru Resursele Umane

## OVIDIU ATANASIU Senior Consultant Accelera®

*12 ani de experiență în motivarea și dezvoltarea resurselor umane. Co-autor al cărții "Maxim- Psihologia motivării forței de vânzări". Autor a numeroase articole de specialitate în revista Cariere și HR magazin. Psiholog, NLP Business Practitioner, Instructor FireWalking, trainer certificat, trainer în outdoor education, evaluator de competențe profesionale, Certificat în managementul Resurselor Umane, absolvent al Academiei Accor*

DURATA: 3 ZILE  
NIVEL: AVANSAT  
LOCALITATEA: POIANA BRAȘOV

Open Training – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera®**  
Business Strategy



*” La fiecare pas de cariera, se aplică legea „ce te avansează, te și omoară”. Cu alte cuvinte, îți ia ani de zile să devii un foarte bun specialist în resurse umane. Apoi, la un moment dat, ajungi Manager. Dacă vei continua să faci ceea ce făceai înainte ca specialist, vei obține rezultate slabe din punct de vedere managerial. Și cazi înapoi pe poziția de specialist. La fel se întâmplă când faci pasul spre leadership. Dar, dacă vei continua să administrezi task-uri/activități, te vei trezi aruncat înapoi în management.”*

*- Ovidiu Atanasiu –  
Revista HR Management*



**Open Training** – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera**<sup>®</sup>  
Business Strategy



## **“Băi fraților... MERITĂ!”**

DAN ZYBACZYNSKI  
- Marketing&Sales Manager -

Peste **600** de mărturii despre  
trainingurile Accelera®  
la [www.accelera.ro](http://www.accelera.ro)

# PURCHASING MANAGEMENT PENTRU VÂNZĂTORI

13 - 14 Iunie sau  
14 - 15 Noiembrie

**TRAINING DESTINAT:** Directorilor de Vânzări, Key Account Managerilor, Reprezentanților de Vânzări și Antreprenorilor care interacționează cu Departamentele de Achiziții ale corporațiilor.

- Știu vânzătorii ce se întâmplă în birourile achizitorilor?
- Cum construiesc achizitorii un plan de achiziții?
- Care este psihologia unui achizitor de succes și cum interacționăm cu el?
- Ce tehnici de negociere folosesc achizitorii și cum negociem cu ei?
- Cum facem oferte care să se diferențieze în ochii achizitorilor?
- Cum apărăm prețul în procesul de vânzare către corporații?
- Radiografia unei Selecții de Oferte

### STUDII DE CAZ:

- Triunghiul Achizitor – Jurist – Vânzător
- Tipuri de blocaje în procesul de achiziție
- Tipuri de companii și tehnici de achiziții
  - "Cele 6 temeri ale achizitorului"
  - Secretele achizitorilor
- Exerciții de negociere și Simulări de afaceri

## **CĂTĂLIN DUMITRU** Senior Consultant Accelera®

17 ani de experiență în afaceri, dintre care  
10 ani ca Reprezentant de Vânzări și Manager de Vânzări  
și

6 ani ca Manager de Achiziții  
= **Combinăția perfectă** pentru a preda acest subiect!  
Trainer Certificat

DURATA: 2 ZILE  
NIVEL: AVANSAT  
LOCALITATEA: BUCUREȘTI

**Open Training** – Detalii, prețuri și înscriere la: [accelera@accelera.ro](mailto:accelera@accelera.ro)

**Accelera®**  
Business Strategy

*Detalii, prețuri,  
reduceri  
și înscriere la:  
**accelera@accelera.ro**  
sau la telefon:  
**0743 009 569***



**Accelera**<sup>®</sup>  
Business Strategy