



Hrvatski
ured za
osiguranje

Centar za edukaciju
djelatnika u osiguranju

CENTAR ZA EDUKACIJU DJELATNIKA U OSIGURANJU PRI HRVATSKOM UREDU ZA OSIGURANJE

poziva Vas na jednodnevnu specijalističku radionicu

ZAŠTO JE VJEŠTINA GOVORA I JAVNOG NASTUPA U OSIGURANJU TAKO VAŽNA?

Vrijeme održavanja | četvrtak 10.10.2019. s početkom u 09:00 sati

Mjesto održavanja | Hrvatski ured za osiguranje, Martićeva 71/1, Zagreb. (Ovisno o broju prijavljenih polaznika može doći do promjene lokacije održavanja edukacije, o čemu će polaznici biti pravovremeno obaviješteni.)

Predavači | Dragica Korenjak, dipl.manag.
(www.dkorenjak.eu)

Gosti | vrhunski trener i vrhunski motivator

Trajanje | 8 nastavnih sati

Jezik seminara | Hrvatski

Rok za prijavu | 04.10.2019.

Informacije i prijave |

- cedoh@huo.hr
- tel. +385 1 4696 626 • 4696 600

<http://www.huo.hr/hrv/centar-za-edukaciju-djelatnika-u-osiguranju/16/>

ZAŠTO JE VJEŠTINA GOVORA I JAVNIH NASTUPA TAKO VAŽNA?

Javni nastup i vještina govorništva je ono što će napraviti ključnu kvalitativnu razliku između vašeg uspjeha ili neuspjeha. Potrebno je znati dobro govoriti, hrabro nastupiti, brzo razmišljati i jasno se izražavati. Stoga možemo zaključiti da je apsolutno svima potrebno da ovladaju barem osnovama govorništva i javnog nastupa! Bilo da se bavite politikom, bilo da ste menadžer, prodavač, trener, motivator, bilo da Vam je cilj nastupati i govoriti pred masama ljudi, držati prodajne prezentacije grupama ili pojedincima te da se bolje pozicionirate u društvu. Na radionici ćete upoznati 10 mojih trikova koje sam naučila tijekom 20-ak godina "javnih nastupa". Svatko tko želi biti uspješan u onome što radi mora znati govoriti pred grupom ljudi. Zbog toga govor pred grupom ljudi treba percipirati kao priliku a ne nešto što treba pod svaku cijenu izbjegavati.

Bit komunikacije: "Da moja ideja postaje Vaša".

Glavna pitanja i teme u fokusu seminara

Jeste li ikada razmišljali zašto je vještina govorništva važna? Ili kako vam ona može pomoći u karijeri?

Kako biti vješt govornik? Možete li osvojiti publiku? Retorički trokut: etos, patos, logos

Uvjerljivost i samopouzdanje govornika te vještina izlaganja ono je što ostaje u sjećanju ponekad i dulje od same teme govora

Svaki se govor sastoji od dvije osnovne komponente od onoga; “što se govori” i onoga “kako se govori”

Kako održati motivacijski govor? Motivacijski govornik je netko tko će vas svojim govorom motivirati da krenete u akciju. A Trener je osoba koja korača s vama na put uspjeha.

Retorika je prema Platonu vođenje ljudskih duša riječima, psihologija, pa stoga govornik mora znati prilagoditi govor vrsti i razini svijesti ljudi kojima se obraća.

Upoznat ćete 10 mojih trikova koje sam naučila tijekom 20-ak godina “javnih nastupa”.

Polaznici će naučiti:

- savladati strah i tenziju
 - ostaviti željeni dojam u prvih 90 sekundi
 - organizirati i iznositi sadržaj na svima razumljiv način
 - učinkovitim tehnikama definirati sadržaj nastupa
 - prilagoditi izlaganje potrebama publike
 - upravljati svim segmentima neverbalne komunikacije
 - održavati nivo energije tokom prezentacije
 - koristiti svoj glas
 - poboljšati efektivnost nastupa korištenjem vizualnih pomagala (Power point, plakati)
 - osvijestiti te razriješiti ograničavajuća vjerovanja u kontekstu javnog nastupa
 - odgovarati na neugodna pitanja
-

Cilj seminara

Cilj za svakog pojedinca je da u privatnom i poslovnom životu na najbolji mogući način prezentira svoje ideje, rad, proizvode ili usluge, a u tome mu veliko pomažu retoričke odnosno govorničke vještine.

Polaznicima ćemo približiti put do vrhunskog TRENERA, MOTIVATORA kroz slijedeće module:

- Modul 1 – UVJERLJIVOST I SAMOPOUZDANJE GOVORNIKA TE VJEŠTINA IZLAGANJA
 - Modul 2 - ELEMENTI DOBROG GOVORA I DOBROG GOVORNIKA
 - Modul 3 – PREZENTACIJA PPT PO PRAVILU 10/20-30
 - Modul 4 - SAVJETI KOJI ĆE UČINITI VAŠ BRAND TRENERA, MOTIVATORA VIDLJIVIM.
-

Seminar je namijenjen

Trening je namijenjen osobama svih profila koji se često nalaze u situacijama koje zahtijevaju izvrsne vještine prezentiranja:

- svima koji imaju potrebu poraditi na svojem javnom nastupu
- managerima svih razina
- predavačima
- edukatorima
- marketinškim stručnjacima
- distributerima osiguranja;
- voditeljima prodajnih timova
- vlasnicima agencija
- direktorima prodaje



Predavač:

Dragica Korenjak

Samostalna je konzultantica i motivatorica prodajnih mreža u Sloveniji, Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Srbiji, Makedoniji i Crnoj Gori. Posjeduje 30-godišnje radno iskustvo u području marketinga i menadžmenta. Jedanaest godina uspješno je vodila tvrtku kćer Zavarovalnice Maribor ZM Agento d.o.o., jednu od najuspješnijih slovenskih agencija za zastupanje u osiguranju na području prodaje životnog osiguranja, koja je dva puta osvojila nagradu Slovenska gazela i uvrštena je u 500 najbrže rastućih tvrtki u Sloveniji. Bila je savjetnica Uprave Sava Reosiguranja za razvoj prodajne mreže u jugoistočnoj Europi (Srbija, Makedonija, Crna Gora i Kosovo). Godinama je predavala u poslovnoj školi Gea College. Godine 2001. proglašena je najuspješnijom poduzetnicom na temelju rezultata poslovanja u prethodnoj godini.

Kroz njene seminare i radionice posvećene tehnikama prodaje i upravljanju prodajnim mrežama prošlo je više od 20.000 sudionika. Programi seminara pružaju pojedincima mogućnost da postanu pozitivni, fokusirani i sposobniji za postizanje vlastitih ciljeva.

Najveći uspjeh u savjetovanju i obrazovanju postigla je 2014. godine, kad je prodajne rezultate jedne tvrtke povećala za visokih 59 posto.

Više godina bila je predsjednica slovenskog Udruženja agencija za zastupanje u osiguranju GIZ, a sada je aktivan član uprave Udruženja.

Kao predsjednica prvog Instituta za osiguranje u Mariboru, godine 2014. s profesorom emeritusom dr. Šimom Ivanjkom organizirala je prvu Međunarodnu konferenciju za zastupnike i posrednike u osiguranju iz jedanaest zemalja, pod nazivom ICABI.

Kao međunarodna ambasadorica i savjetnica sudjeluje u razvoju BigU akademije.

Na 20. Međunarodnom znanstvenom skupu "Društvo i tehnologija 2013. - dr. Juraj Plenković" u Opatiji održala je vrlo zapaženu prezentaciju o razlici između financijske piramide i mrežnog marketinga.

Karijeru je nastavila kao neovisna konzultantica i motivatorica prodajnih mreža u Sloveniji, Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Srbiji, Makedoniji i Crnoj Gori.

Na temelju bogatog radnog iskustva objavila je dvije knjige pod nazivom »Tajna uspjeha u izravnoj prodaji« (koautor Marko Korenjak, NLP trener i Coach) te na engleskom jeziku knjigu »Komunikacijske znanosti i mrežni marketing« (koautori: prof. dr. Mario Plenković i Marko Korenjak, NLP trener i Coach).

Njezin životni i radni moto je:

Uvijek postoji netko tko vam može pomoći, ali jednostavno ga morate pronaći.

Naknada za sudjelovanje u specijalističkoj edukaciji



Hrvatski
ured za
osiguranje

Centar za edukaciju
djelatnika u osiguranju

Naknada za sudjelovanje za polaznike zaposlene u društvima koja su članovi Hrvatskog ureda za osiguranje iznosi 1.000,00 kn.

Naknada za sudjelovanje za sve ostale polaznike iznosi 1.400,00 kn, s tim da pravna osoba koja uputi više od 1 polaznika ostvaruje sljedeće **popuste**: za drugog polaznika naknada za sudjelovanje iznosi **1.200,00 kn**, a za trećeg i svakog sljedećeg naknada iznosi **1.000,00 kn**.

Naknade su izražene bez PDV-a.

Osim predavanja i vježbi, u naknadu je uključena literatura koja pokriva program, popis sudionika seminara s podacima za kontakt, potvrda o pohađanju stručnog usavršavanja, ručak i osvježenje u stankama.

Ostale nadolazeće edukacije u organizaciji CEDOH-a

Više saznajte na: <http://www.huo.hr/hrv/centar-za-edukaciju-djelatnika-u-osiguranju/16/>

ZAŠTO JE VJEŠTINA GOVORA I JAVNOG NASTUPA U OSIGURANJU TAKO VAŽNA?

10.10. 2019., Zagreb

Dragica Korenjak

RASPORED SEMINARA		
8:45 – 9:00	Registracija i preuzimanje materijala	
9:00 – 10:30	Modul 1 UVJERLJIVOST I SAMOPOUZDANJE GOVORNIKA TE VJEŠTINA IZLAGANJA	Dragica Korenjak
<i>10:30 – 10:45</i>	<i>Stanka</i>	
10:45 – 12:15	Modul 2 ELEMENTI DOBROG GOVORA I DOBROG GOVORNIKA	Dragica Korenjak
<i>12:15 – 13:15</i>	<i>Stanka za ručak</i>	
13:15 – 14:45	Modul 3 PREZENTACIJA PPT PO PRAVILU 10/20-30	Dragica Korenjak
<i>14:45 – 15:00</i>	<i>Stanka</i>	
15:00 – 16:30	Modul 4 SAVJETI KOJI ĆE UČINITI VAŠ BRAND TRENERA, MOTIVATORA VIDLJIVIM.	Dragica Korenjak

Definicija retorike: Retorika koristi jezik na učinkovit način s ciljem da uvjeri ili motivira publiku.

Specijalistički seminari se NE VREDNUJU pri HANFA-i kao edukacija distributera u osiguranju i distributera u reosiguranju, već se vrednuju samo seminari KONTINUIRANE edukacije.