

## ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ ΠΟΥ ΥΛΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗ ΓΩΓΩ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ



Τα σεμινάρια - εργαστήρια που οργανώνει ή συμμετέχει η **GPSeminars** περιλαμβάνουν ένα ευρύ φάσμα θεματικών. Αφορούν την ανάδειξη και αξιοποίηση των άτυπων δεξιοτήτων, τον ρόλο της επικοινωνίας, τη διαχείριση των αλλαγών, τη διαχείριση χρόνου & στρες, την καινοτομία στην επαγγελματική ή προσωπική καθημερινότητα, τη διαπραγμάτευση και το coaching.

Απευθύνονται τόσο στο προσωπικό εταιρειών ή στον επιχειρηματία όσο και στον ιδιώτη. Στόχος των σεμιναρίων είναι προσφέρει στον συμμετέχοντα τα εφόδια εκείνα που ο ίδιος θεωρεί απαραίτητα αλλά και τη βιωματική κατάκτηση μιας γνώσης την οποία θα μπορέσει να υιοθετήσει επιτυχώς σε διαφορετικές εκφάνσεις της ζωής του.

### **ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ: Για το ευρύ κοινό & ενδοεπιχειρησιακά**

Για πληροφορίες επικοινωνήστε μαζί μας στα 2108627059 & 6936166066

Εναλλάκτικα συμπληρώστε την [φόρμα](#) ή στείλτε μας email στο [info@systemiclifecoach.gr](mailto:info@systemiclifecoach.gr)

[ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ COACHING ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ  
ΜΕ “TIPS” ΑΠΟ ΤΗ ΝΕΥΡΟΕΠΙΣΤΗΜΗ  
ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ](#)

Σκοπός είναι να βελτιώσουν οι συμμετέχοντες την αποτελεσματικότητα των χειρισμών τους ως προς τη διαχείριση αρνητικών συμπεριφορών των εργαζόμενων

### ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΣΤΗΝ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Πρακτικοί τρόποι παρακίνησης και εκπαίδευσης του προσωπικού, ώστε να λειτουργεί καινοτόμα τόσο σε επίπεδο καθημερινότητας, όσο και σε επίπεδο δημιουργίας νέων προϊόντων και υπηρεσιών

### ΚΤΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΥ - ΗΓΕΤΗ

Πρακτικοί τρόποι που ενισχύουν το επαγγελματικό προφίλ του προϊσταμένου, με στόχο την αποδοχή και την ενίσχυση της αξιοπιστίας του

### TIME & STRESS MANAGEMENT

Χειρισμοί που βοηθούν στη διαχείριση του ανεξέλεγκτου άγχους, και του χρόνου, μέσα από καλύτερη οργάνωση, συνεργασίες, προτεραιότητες και προγραμματισμό.

### ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΛΛΑΓΩΝ (CHANGE MANAGEMENT)

Χειρισμοί που βοηθούν στην υποδοχή και αποδοχή των αλλαγών.

### COACHING - Ο ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΩΣ COACHER

Χειρισμοί που βοηθούν στη διαρκή εξέλιξη του προσωπικού.

### Ο ΚΥΚΛΟΣ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΕΠΑΦΗ ΩΣ ΤΗΝ ΕΙΣΠΡΑΞΗ

Πρακτικοί τρόποι βελτίωσης των πωλήσεων εξασφαλίζοντας και τις εισπράξεις.

### ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΠΡΟΣ ΤΟ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ

Έξυπνες δημόσιες σχέσεις προς το πελατολόγιο.

### ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΣΥΓΚΡΟΥΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΝ ΠΟΛΙΤΗ ΚΑΙ ΤΟ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟ

Σκοπός είναι να αναβαθμιστούν οι παρεχόμενες υπηρεσίες με κατάλληλη στάση και συμπεριφορά από το προσωπικό

### ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑΚΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ

Οδηγεί και στην πιστοποίηση ACTA για C.P.S.

### ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟΝ ΠΟΛΙΤΗ

Συμπεριφορές που θα αναβαθμίσουν την σχέση πολιτείας και πολίτη.

## ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΗ

Σκοπός είναι η βελτίωση των πωλησιακών αποτελεσμάτων μέσα από την αξιοποίηση της συναισθηματικής νοημοσύνης

## ΤΑ ΜΥΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΩΝ ΙΕΡΑΡΧΙΚΑ ΕΠΙΠΕΔΩΝ

Πρακτικοί τρόποι βελτίωσης των επικοινωνιακών αποτελεσμάτων σε περιβάλλοντα με ιεραρχικές διαφορές (μεταξύ συνεργατών, συναδέλφων κλπ). Πως κρατάμε τις ισορροπίες, αλλά πετυχαίνουμε και το σκοπό μας.