

Augimo proveržis: nuo ambicijos iki rezultato

Tai pusės dienos renginys organizacijų ir jų padalinių vadovams, L&D ir HR profesionalams, ieškantiems ne tik idėjų, bet ir realių sprendimų.

Grand Partners, Talentator ir INWIN Derybų institutas kviečia susitikti ir pasikalbėti apie tai, kaip, pasitelkiant savo komandas, pasiekti išskirtinių rezultatų. Dalinsimės naujausiomis įžvalgomis bei metodikomis, praktiniais pavyzdžiais ir kviesime Jus į susitarimų praktiką.

Jei ieškote ne pavienių mokymų, o sisteminio požiūrio į žmonių ugdymą – šis renginys kaip tik Jums. Tai ne tik turinys – tai galimybė susipažinti su naujai sukurta partneryste, kurią vienija orientacija į rezultatą, praktinis mokymasis ir aiški vertė organizacijai.



Registracijos nuoroda



VILNIUS

Tech Park
Sapiegų parkas,
Antakalnio g. 17



Birželio 10 d.



KAUNAS

Kauno Dokas
Jonavos g. 7



Birželio 11 d.



KLAIPĖDA

Victoria Hotel
Klaipėda
S. Šimkaus g. 2



Birželio 12 d.



Renginio pradžia 13 val.



**Renginio kaina 229 Eur/asm.
Registracija patvirtinama po
apmokėjimo ir vykdoma iki birželio 5 d.***

*Su šiuo kvietimu dovanojame Jums
2 vietas į renginį.

Talentator

Grand Partners

**IN
WIN**

Programa

LAIKAS	TEMA	PRANEŠĖJAS
12.30–13.00	Registracija – pasitikimo kava	
13.00–13.05	Įžanginis žodis	
13.05–13.35	„Playing to Win“: strateginio pranašumo užtikrinimas	Romanas Gaidukas
	Organizacijos sėkmė prasideda nuo ambicingos strategijos. Ar Jūsų vadovų komanda šiuo metu „žaidžia tam, kad laimėtų“ ar „žaidžia tam, kad žaistų“? Ar Jūsų vadovai geba priimti drąsius strateginius sprendimus, užtikrinančius proveržį?	
13.35–14.05	Drąsi lyderystė – augimo kultūros DNR	Ieva Iacob
	Ambicinga ir drąsi strategija – gera pradžia! Be galo svarbu, kad ji būtų suprantama visuose lygiuose ir tiek vadovai, tiek darbuotojai prisiimtų asmeninę atsakomybę už įmonės sėkmę ir imtųsi lyderystės, jos siekiant.	
14.05–14.30	Kavos / arbatos pertraukėlė	
14.30–15.00	Kai strategija tampa veiksmais: ugdymo skaitmenizacija pokyčių kelyje	Eva Arbačiauskė, Paulius Mieželis
	Šiuolaikinėje organizacijoje mokymasis turi būti kryptingas, dinamiškas ir vertinamas ne kiekiu, o poveikiu. TALENTATOR kviečia skaitmeninius mokymosi sprendimus taikyti pagal organizacijos poreikius ir tikslus, o mokymosi procesą paversti strategine veikla, kuriančia apčiuopiamus rezultatų pokyčius.	
15.00–15.30	Kaip susitarti tiems, kurie niekada nesidera?	Darius Pietaris, Julius Jankauskas
	Daugelis mano, kad derybos – tik pardavimų ar vadovų reikalas. Tačiau kas rūpinasi susitarimais tarp padalinių, su darbuotojais ar komanda? Kiekvienas iš mūsų. Tad mes deramės kasdien, dažnai to net nesuvokdami, nes derybos – tai kasdienių susitarimų siekimas.	
15.30–16.00	Kavos / arbatos pertraukėlė	
16.00–16.55	Susitarimų praktika	Darius Pietaris, Julius Jankauskas
	Susitarimai yra esminė organizacijos veiklos dalis, tačiau kaip jie iš tikrųjų vyksta mūsų kasdienybėje? Kiek jie yra patikimi ir tvarūs? Kokią įtaką jie daro santykiams ir organizacijos klimatui? Praktiškai tyrinėsime susitarimus organizacijos viduje bei jų įtaką bendradarbiavimui, sprendimų priėmimui ir bendrų tikslų siekimui.	
16.55–17.00	Baigiamasis žodis / padėka dalyviams	
17.00–17.30	Laikas pokalbiams	

Pranešėjai



Grand Partners

IEVA IACOB

IEVA IACOB savo karjerą psichologijos srityje pradėjo kaip vaikų psichologė bei delfinų terapijos metodikos bendrakūrėja ir populiarintoja Lietuvoje. Įgijusi organizacijų psichologo ir konsultanto magistro laipsnį JAV, nuo 2004-ųjų dirba su verslo organizacijomis bei valstybiniame sektoriuje. Sukūrusi ir įdiegusi daugybę sisteminio organizacijos tobulinimo sprendimų bei būdama daugiau nei 20 autorinių visų grandžių vadovų ugdymo programų autore, Ieva nuolat ieško atsakymų – kaip padidinti vadovų ir organizacijų efektyvumą. Įvairiapusė praktinė-tarptautinė patirtis leidžia brėžti netikėtas sąsajas ir drauge su vadovais rasti būtent jiems pasiteisinančias efektyvumo formules.



Grand Partners

ROMANAS GAIDUKAS

ROMANAS GAIDUKAS yra verslo konsultantas, vienos pirmaujančių šalyje ugdymo bendrovių GRAND PARTNERS steigėjas, kelių augančių verslų savininkas, valdybų narys, vadovų koučeris, vizionierius-provokatorius, pastorius ir 6 vaikų tėvas. Įgijęs tarptautinį išsilavinimą (JAV, Britanija) ir turėdamas vadovavimo (prekyba, gamyba) patirties, Romanas dėstė ir prisidėjo prie vieno pirmųjų tarptautinių universitetų Lietuvoje plėtros. Vėliau pradėjo dirbti verslo konsultacijų bei mokymų srityje ir savo gebėjimu transformuoti sudėtingas problemas į, palyginti, paprastus sprendimus, jau dvidešimt metų padeda organizacijoms drąsiai pasitikti rinkos iššūkius.



Talentator

EVA ARBAČIAUSKĖ

EVA ARBAČIAUSKĖ mokymosi patirties dizainerės kelių pradėjo 2020 metais. Nuo tada ji konsultuoja organizacijas apie darbuotojų ugdymo skaitmenizavimą ir metodinį jo įgyvendinimą. Eva yra elektroninių mokymų įrankių taikymo kurso lektorė ir aktyvi konferencijų pranešėja. Profesines žinias ji gilino tarptautinėje *Instructional Design* programoje *Digital Learning Institute*, kur įgijo praktinių įgūdžių, kuriant šiuolaikiškus skaitmeninio mokymosi sprendimus. Ekspertinė Evos patirtis apima e. mokymų strategijos vystymą, rezultatų matavimo sprendimų diegimą, mokymosi kelionių projektavimą bei inovatyvių metodų taikymą, siekiant organizacijų ugdymo tikslų.



Talentator

PAULIUS MIEŽELIS

PAULIUS MIEŽELIS yra mokymosi patirčių dizaineris, projektuojantis mokymų sprendimus, kurie veda organizacijas link užsibrėžtų tikslų. Derindamas prestižinėse švietimo įstaigose taikomas mokymų strategijas ir inovatyvias technologijas Paulius kuria mokymus, džiuginančius tiek procesu, tiek rezultatais. Sukaupęs patirties tarptautinėse aviacijos ir finansų korporacijose, Paulius visuose savo darbuose taiko aukštus šių industrijų lygio standartus. Augindamas tris mažus vaikus, jis taip pat siekia prisidėti prie geresnės ugdymo sistemos naujai kartai kūrimo. Dirbdamas TALENTATOR jis padeda organizacijoms tobulinti savo darbuotojų talentus.



IN
WIN

JULIUS JANKAUSKAS

JULIUS JANKAUSKAS – INWIN derybų instituto vadovas, organizacijų konsultantas, treneris ir praktikas, turintis daugiau nei 15 metų patirtį pardavimuose, vadovavime ir verslo kūrime. Julius padeda organizacijoms ir vadovams tobulinti derybų, lyderystės ir susitarimų įgūdžius, akcentuodamas atvirumą, pasitikėjimą ir vertės kūrimą. Per savo patirtį jis atrado, kaip geriausiai pritaikyti teoriją praktikoje ir ugdyti komandų kompetencijas. Julius tiki, kad profesionalai visada laimi prieš mėgėjus ir tik nuolatinis įgūdžių ugdymas garantuoja geresnius rezultatus, o tobulinimas yra pagrindas ilgalaikiam augimui ir sėkmei.



IN
WIN

DARIUS PIETARIS

DARIUS PIETARIS – organizacijų konsultantas, emocinės kompetencijos derybose ir pardavime treneris, INWIN derybų instituto įkūrėjas. Derybų įgūdžius ir žinias kaupė Harvardo teisės mokykloje (*Harvard Law School*) derybų programoje (*Program on Negotiation – PON*). Tiki, kad derybos yra geresnis kelias nei kariavimas, nors kariauti dažnai mokame geriau nei tartis. Dviejų dešimtmečių patirtį perduoda praktiškai, padėdamas vadovams, komandoms ir derybininkams žengti įgūdžių tobulinimo ir profesionalumo link. Darius nuolat tobulina savo metodus ir padeda organizacijoms pasiekti tvarų ir ilgalaikį augimą.