



CENTURION HOSPITALITY

SPĒCĪGAS PERSONĪBAS

+

SASKAŅOTA RĪCĪBA

=

IEDVESMOJOŠI PANĀKUMI



KOMANDAS RESTARTS

TEAM BUILDING, KOLEKTĪVA SALIEDĒŠANA
MOTIVĀCIJA, ENERĢIJAS ATJAUNOŠANA
VEIKSMĪGAS KOMANDAS PAMATI

Treneris: **DIDZIS GRĀVĪTIS**

☎ +371 22015433

APMĀCĪBU PROGRAMMA 1 NO 4

Esat liela projekta vai pārmaiņu priekšā?

Kadru mainība un komandā jauni kolēģi?

Jāsvin panākumi un jāpasakās komandai?

Nepieciešama augstāka motivācija?

Komandā noguruma pazīmes?

Briest iekšējās nesaskaņas?

Atmiņā paliekoša kopā sanāksšana, kurā ar enerģiskām aktivitātēm sniegsim spēcīgu iedvesmu, saliedēsim komandu un kopīgi radīsim idejas tālākai izaugsmei.



TEAM BUILDING PAMATMĒRĶI

1. Izraut no rutīnas, restartēt un saliedēt kolektīvu
2. Sekmēt atklātību, izpratni, uzticību un cieņu
3. Uzlabot komandas savstarpējo komunikāciju
4. Vienot klātienē un attālināti strādājošos
5. Veicināt darbinieku lojalitāti uzņēmumam
6. Novērst briesošus konfliktus un aizvainojumus



Šī nebūs kārtējā lekcija, bet gan īsts enerģijas lādiņš, kas sapurina, vieno un arī izglīto!

RESTARTA UN SALIEDĒŠANĀS PROGRAMMA



1.

ES UN CITI – KĀ PĀRDOT SEVI KOLĒĢIEM, SADARBĪBAS PARTNERIEM UN KLIENTIEM

› Sevis analīze, ar vieglu humoru apskatot divus tēlus darbā, mājās un sabiedrībā

2.

IZAUGSMES PIEEJA – KĀ GARANTĒTI ATJAUNOT ENERĢIJU UN MOTIVĒT SEVI

› Seši jebkuram izpildāmi mērķi personīgajam restartam un enerģijas atjaunošanai ikdienā

3.



SACENSĪBAS JAUKTĀS KOMANDĀS
“Līdzsvara bumba”

› Koncentrēšanās, stresa noturības un sinhronas pieejas nostiprināšana kolektīvā
› Zaudējuma, atkal piecelšanās un uzvaras garša

4.

PIENĀKUMI PRET KOLĒĢIEM UN UZŅĒMUMU

› Spēcīgs atgādinājums, ka veiksmīga komanda sākas ar sevi
› 2 – 3 individuāli mērķi katram dalībniekam

5.

IDEJAS UN VEIKSMES STĀSTI KOMANDAS SALIEDĒŠANĀ

› Apziņa par darbā un ārpus tā esošo aktivitāšu iespējām sapņu komandas veidošanā
› 2 – 3 individuāli mērķi katram dalībniekam

TĒMA

6.



AKTIVITĀTE VISAI KOMANDAI

“Anonīmie komplimenti”

- › Pacilājošs noskaņojums un novērtējuma sajūta, saņemot un dodot komplimentus un pateicības
- › Paliekoša komplimentu lapiņa, kuru dalībnieki ierasti glabā gadiem

7.



SACENSĪBAS JAUKTĀS KOMANDĀS

“Makaronu tornis”

- › Kreatīvā domāšana ar ideju, risku un problēmu izvērtēšanu
- › Savstarpējā vienošanās par laika un pienākumu sadalījumu

8.



PRAKTISKAIS DARBS

“Ko mēs kā komanda vēlamies sasniegt 6 mēnešu laikā un, kā to paveikt”

- › Atklātība par komandas kopējiem un katra individuālajiem izaicinājumiem ikdienā
- › Idejas, mērķi un apņemšanās pārmaiņām
- › Nepieciešamais atbalsts no vadības un citiem

Veiksim programmas pielāgošanu komandas vajadzībām!

RESTARTA UN SALIEDĒŠANĀS NORISE

ATMOSFĒRA



Viegls humors un iedvesmojoša vide



Īpaši piemeklēta fona mūzika

AKTIVITĀTES



Prāta spēles un ķermeņa vingrinājumi



Praktiskie darbi pāros un komandās

PIEEJA



Padomi un pieredzes stāsti



Dalībnieku personīgais izaugsmes plāns

NORISE



Optimāls norises ilgums



Komfortablas pauzes



~ 4.5 h

Stundu skaits ar 2 x 15 min. pauzēm

1/2 diena

Rīts, pusdienlaiks vai pēcpusdiena

60/40

Praktisko darbu un trenera padomu attiecība



DIDZIS GRĀVĪTIS

17+ gadi apkalpošanā, komunikācijā un vadībā

8+ gadu pieredze apmācot 11+ nozaru uzņēmumus

- Saliedēšana un iedvesmošana
- Apkalpošana un komunikācija
- Viesmītība un izcils klientu serviss
- Pārdošana un piepārdošana
- Sūdzības, strīdi un konflikti

Mani raksturo kā ļoti enerģisku treneri, kurš uzņēmumu iekšējā un ārējā komunikācijā spēj panākt reālus uzlabojumus. Iemesli nav tālu jāmeklē – savstarpējā sadarbība un izcils klientu serviss ir jautājumi, ar kuriem ikdienā ceļos un dodos gulēt.

Aktīvais dzīvesveids un plašā pieredze dažādās nozarēs ir devusi ievērojamu priekšrocību – es spēju komunikācijas, pārdošanas, sūdzību un klientu apkalpošanas jautājumus risināt kā no klientu, tā darbinieku un vadības skatupunkta. Biežs ir kompliments, ka ātri pielāgojos sākotnēji svešam uzņēmumam, cilvēkiem un nozarei.

Līdz 2015. gadam strādāju pieczvaigžņu viesnīcās, kur teicama saziņa bija prasība katrā solī. Tieši ceļošana un 10 gadi ar dažādām tautībām radīja manu pēdējo 8 gadu misiju – izcilu servisu, prasmīgu komunikāciju un viesmītību ienest ikvienā nozarē Latvijā.

Esmu kartinga entuziasts un auto testu cienītājs; starp saviem hobijiem minu arī restorānus, ceļošana un ritenbraukšanu.



PORSCHE

MÁDARA
organic skincare

S|E|B



V E R D I K T S



Didzis uz katru apmācību dienu pamatīgi gatavojās, vairākkārt pārrunājot mūsu vēlmes un rezultātā piemēroja programmu atbilstoši mūsu vajadzībām. Zināt un pielietot praksē – tās ir divas dažādas lietas. Pateicoties Didzim, esam ieviesuši vairākas pozitīvas pārmaiņas mūsu komandas ikdienā.

Iejūtoties slepenā pircēja lomā, Didzis spēja novērtēt mūsu pakalpojumus kā klients un sniedza vairākas vērtīgas atziņas un ieteikumus, ko veiksmīgi pielietojam šodien. Paldies par ieguldīto laiku un sniegto motivācijas devu izaugsmei gan mums kā klīnikai, gan katram darbiniekam! Bija tiešām aizraujoši, sirsnīgi un pozitīvi!

DR. EVIJA RODKE

Aesthetica klīnikas vadītāja, plastikas ķirurgs



Brīdī, kad plānojām ATTA CENTRE komandas saliedēšanās pasākumu, viennozīmīgi pirmais cilvēks, par kuru iedomājos, bija Didzis. Esmu ar viņu kopā arī strādājusi un viņš ir cilvēks, no kura mantojumā esmu ņēmusi daudz zināšanas un prasmes.

Apmācībās piedalījās visa komanda un, pēc kopā pavadītā laika, mēs kļuvām atklātāki un empātiskāki viens pret otru. Visas ATTA CENTRE komandas vārdā saku paldies par motivāciju un enerģijas lādiņu, kas sniedza ne tikai individuālu labumu, bet arī uzlaboja kopējos rezultātus.

NADIA IGNASE

ATTA CENTRE vadītāja



Didzis ir pozitīvisms, kas pielīp arī pārējiem. Šo pozitīvisma lādiņu un Didža enerģiju sajūt ikviens apmācību dalībnieks. Jebkurā nozarē svarīga ir komunikācija ar sadarbības partneriem un kolēģiem.

Sadarbību ar Didzi es ieteiktu uzņēmumiem, kuri regulāri rīko apmācības, bet jūt, ka no darbiniekiem īsti nav atgriezeniskās saites. Didzis noteikti parādīs, ka apmācību dalībnieks no treniņa var iznākt priecīgs un iedvesmots un gatavs izmēģināt jaunās iemaņas dzīvē.

AUSTRIS KRŪMIŅŠ

Skechers, VANS un Ballzy vadītājs Latvijā

SKECHERS

Vairāk nekā 35 vadītāju atsauksmes
<https://ej.uz/centurionatsauksmes>



PAMATPROGRAMMA

✓ *Vajadzību izzināšana (~ 1 h)*

- Lai saliedēšanos pielāgotu galvenajām aktualitātēm, ar vadību tiek pārrunāti komandas un uzņēmuma lielākie izaicinājumi

✓ *Saliedēšanās norise (~ 4.5 h)*

- Ierasti no 09:00 – 13:30, 10:00 – 15:00 vai 12:30 – 17:00
- Grupā ieteicamais dalībnieku skaits no 6 – 18 dalībniekiem

✓ *Atgriezeniskā saite (~ 1 h)*

- Pēc saliedēšanās norises, ar vadību tiek pārrunāti trenera novērojumi un komandas atsauksmes
- Tiek komunicēti kā darbinieku, tā vadības mājasdarbi un rīcības plāns saliedēšanās laikā izvirzīto mērķu sasniegšanai
- Visbiežāk tiek saskaņots trenera tālākais darbs ar komandu un nākamo apmācību norise

IERAUGI VAIRĀK! *(izvēles iespēja, līdz 3h)*

✓ *Slepenais klients*

- Pirms saliedēšanās norises, treneris klātienē un/vai attālināti veic slēpto iepazīšanos ar komandu un tās darba vidi
- Treneris sagatavo detalizētu atskaiti no klienta skatupunkta
- Ja komanda treneri ir iepazinusi citās apmācību programmās, šo pakalpojumu veic cits treneris vai kolēģis

NOSTIPRINI APGŪTO! *(izvēles iespēja, 1 diena)*

✓ *Mentorēšana un individuālie mērķi*

- Pēc saliedēšanās norises, individuālās sesijas darbinieku personīgās izaugsmes veicināšanai (līdz 10 cilvēkiem dienā)
- Uzturoties birojā, treneris veic arī darbinieku ēnošanu un padziļinātu iepazīšanos ar uzņēmuma darbības specifiku, to izmantojot nākamo apmācību programmu sagatavošanā

SALIEDĒŠANĀS ORGANIZATORISKĀ PUSE

Pasūtītājs nodrošina:

- dalībnieku skaitam atbilstošu norises telpu, papīru un rakstāmpiederumus
- ūdeni, kafiju, tēju, uzkodas un maltītes dalībniekiem
- trenera izmitināšanas un transporta izmaksas norisei ārpus Rīgas reģiona

Ieteicamais veiksmīgā norisē:

- lekcijas zonā iekārtojums bez galdiem, tikai ar krēsliem 1 – 2 m rādiusā
- praktisko darbu un aktivitāšu vieta atdalīta no lekciju zonas

Centurion Hospitality nodrošina:

- projektoru ar ekrānu, datoru un audio aparatūru
- rakstīšanas pamatnes un vārdu nozīmītes
- inventāru spēlēm un aktivitātēm

Sadarbības soļi:

1. Līguma saskaņošana un 50% avanss
2. Slepenais klients (ja tiek izvēlēts)
3. Saliedēšanās pasākuma vadīšana
4. Atgriezeniskā saite ar vadību
5. Atlikušās līguma summas apmaksa
6. Mentorēšana un individuālie mērķi (ja tiek izvēlēts)

*Uzņēmumiem, kuri nevēlas slēgt līgumu, visbiežāk aicinām veikt pilnu avansa maksājumu

ŠĪ UN 3 CITAS MĀCĪBU PROGRAMMAS

1. KOMANDAS RESTARTS

Team Building treniņš – saliedēšana

- > Enerģija un pašizaugsmes
- > Komandas gars
- > Izaugsmes idejas
- > Sacensības un spēles

2. RANDIŅŠ AR KLIENTU KLĀTIENĒ

Izcils klientu serviss un komunikācija klātienē

- > Pirmais iespaids
- > Uzticības radīšana
- > Sarunu stratēģija
- > Atvadīšanās

3. RANDIŅŠ AR KLIENTU ATTĀLINĀTI

Izcils klientu serviss un komunikācija attālināti

- > Telefona sarunas
- > Pārdošanas zvani
- > Sarakste e-pastos
- > WhatsApp nianse

4. EFEKTĪVA KOMUNIKĀCIJA PROBLĒMSITUĀCIJĀS

Prasmīga sūdzību un konfliktu risināšana

- > Kas provocē sūdzības
- > Cieņas veidošana
- > Risināšanas stratēģija
- > Efektīvas frāzes

Ieguvumi no sadarbības ilgtermiņā:

1. Regulāra darbinieku mācīšanās, saliedēšana un restarts
2. Plašāks atbalsts un regulāra atgriezeniskā saite no trenera
3. Pakāpeniska tēmu apgūšana, kas sekmē pielietojumu praksē
4. Augstāks apmācību lietderīgums, laika un finanšu ietaupījums

**IZVĒLOTIES VISAS PROGRAMMAS,
KOMANDA MĀCĪSIES 4 REIZES GADĀ,
PUSGADĀ VAI CETURKSNĪ!**

PAR CENTURION HOSPITALITY



1. Slepenais klients pirms un pēc sadarbības



2. Komandu saliedēšana un iedvesmošana



3. Ēnošana un novērojumu veikšana darba vidē



4. Izcila servisa, pārdošanas un sūdzību apmācības



5. Klātienes atbalsts apgūtā ieviešanai praksē



6. Apkalpošanas un komunikācijas standartu izstrāde



Esam cilvēki, kuri profesionālu komunikāciju pazīst tuvplānā. Mēs palīdzam izvairīties no kļūmēm, kuras klienti, kolēģi un sadarbības partneri nepiedod.

Centurion Hospitality misija ir dot zināšanas un instrumentus, ar kuriem sasniegt **laimīgus klientus, gandarītus darbiniekus un veiksmīgu biznesu.**

5500+

Apmācītu cilvēku

270+

Apmācību projekti

11+

Nozaru klienti

8+

Gadi apmācību vadīšanā



*KAD KOMANDA STRĀDĀ KOPĀ,
VEIKSME UN PANĀKUMI NĀK PRETĪ.*

/Henrijs Fords, Ford Motor Company dibinātājs/



CENTURION HOSPITALITY

SAZINIES!

Mums noteikti ir daudz kopīga!

+371 22015433

didzis@centurionhospitality.com

www.centurionhospitality.com/lv