



DR. MATEJ MIKLAVEC

Razvoj osebnih potencialov

RAZVOJ UČINKOVITOSTI VODENJA

Zagotovljen in merljiv razvoj vodenja preko vključevanja vpletenih sodelavcev uspešnim vodjem omogoča učinkovitejše vodenje preko pozitivnih sprememb, ki jih vzdržujejo, opazijo in potrdijo sodelujoči.

Namen tovrstnega coachinga je izboljšanje sodelovanja in delovne kulture preko učinkovitega vodenja po izjemno učinkoviti metodi SCC (Stakeholder centered coaching) enega najboljših coachev za razvoj vodenja na svetu Marshalla Goldsmitha. Metodologija v 3 korakih omogoča vedenjske spremembe, ki so trajne in jih sooblikujejo sodelujoči:

1. IZBIRA PODROČJA IZBOLJŠAVE

- anketa
- intervjuji

2. IMPLEMENTACIJA SPREMEMB

- pridobivanje predlogov za izboljšave
- načrt implementacije
- izvedba sprememb

3. VZDRŽEVANJE NAPREDKA

- merjenje napredka
- vzdrževanje uspeha

Vsebina, trajanje programa, lokacija in cena se določijo po dogovoru. Pred začetkom izvajanja individualnega coachinga se podpiše coaching dogovor.

Več o metodologiji SCC:

KAJ? Uspešnim vodjem pomagam do naslednje ravni uspeha z merljivim in zagotovljenim napredkom na področju učinkovitosti vodenja.

- Ocena trenutnega stanja vodenja kot ga dojemajo drugi s pomočjo 360° vprašalnikov in vedenjskih intervjujev zato, da se ugotovi trenutno stanje učinkovitosti in priložnosti za izboljšavo.
- Ustvarjanje lastnega avtentičnega modela vodenja, ki je hkrati tudi blagovna znamka vodje.
- uporaba SCC metodologije, ki temelji na praktični integraciji veščin na delu s pomočjo vključevanja vpletenih sodelavcev.

ZAKAJ? Glavni namen je izboljšanje sodelovanja in delovne kulture preko učinkovitega vodenja.

To vpliva na osebno in profesionalno učinkovitost in produktivnost. Poleg profesionalnih koristi, izboljšanje osebne učinkovitosti koristi na vseh področjih življenja.

Članek: [Leadership is a contact sport](#)

Članek: [Learning + Follow up = Results](#)

Z večjo odgovornostjo običajno pridejo do izraza psihološke in medosebne vedenjske lastnosti. Vodja s svojim obnašanjem vpliva na medsebojne odnose, na kulturo dela in posledično rezultate organizacije.

Zakaj je pomembno, da v proces vključimo sodelavce?

- To nam pomaga ugotoviti najbolj ustrezne veščine in vedenja, ki imajo največji vpliv.
- Vodja izboljša svoje navade in sposobnosti in to vidijo tudi drugi.
- Sodelavci podpirajo proces razvoja in sodelujejo kot podporniki procesa in kulture sprememb.

KAKO? Preko pozitivnih vedenjskih sprememb, ki so trajne in jih opazijo drugi.

Dokument: [Dvajset nekoristnih skritih navad uspešnih ljudi](#)

Dokument: [Pogosto izbrana področja za izboljšave](#)

Izziv vodij ni pridobivanje znanja o vodenju; običajno ga imajo dovolj. Največji izziv je integracija tega znanja v prakso. Vodje mislijo, da potrebujejo več znanja o upravljanju konfliktov in komunikacije. Izkušnje kažejo, da običajno potrebujejo več zavedanja o sebi in drugih, saj so konflikti in komunikacijske sposobnosti posledica jasnosti in zavedanja.

Nekoristne medosebne navade včasih zgledajo koristne in kot lastnosti naše osebnosti. Mislimo si, da smo uspešni zaradi našega unikatnega nekoristnega obnašanja. V resnici smo uspešni zaradi drugih faktorjev in kljub temu, da se neprimerno vedemo.

Ljudje težko objektivno ocenimo lastno vedenje in njegove posledice. Pri razvoju vodenja je izredno pomembno, kakšni so učinki naših navad in vedenj ter kako vplivajo na druge ljudi.

Za spreminjanje osebnih nekoristnih navad in pogled v lastno vedenje, kot ga vidijo drugi, je potrebna velika mera POGUMA, PONIŽNOSTI in DISCIPLINE.

Metoda dela je primerna za posameznike, ki so uspešni, sami izbirajo naslednji uspeh in se zavezujejo k njegovemu uresničenju.

Delam v sodelovanju z najboljšim mislecem in coachem za razvoj vodenja na svetu **Marshallom Goldsmithom** in njegovo unikatno, enostavno in učinkovito metodologijo **Stakeholder Centered Coaching**.

Časovni okvir sodelovanja, investicija in plačilni pogoji

Trajanje	Plačilo	EUR
12 mesecev	Na koncu, 100% odvisno od rezultatov	10.000
12 mesecev	50 % na začetku 50 % na koncu, glede na rezultat	8.500
9 mesecev	50/50, brez garancije rezultata	7.500
6 mesecev	50/50, brez garancije rezultata	6.000

Vse navedene cene so brez vključenega davka na dodano vrednost (DDV). Na podlagi 1. odstavka 94. člena ZDDV-1 davek ni obračunan. V kolikor v času trajanja ponudbe ponudnik postane zavezanec za DDV, se DDV obračuna od cene, navedene v ponudbi.

Storitev se obračunava po ključu v zgornji tabeli.

Rok za plačilo prejetega računa je 8 dni od izdaje računa. Če naročnik sprotne ne poravnava svojih obveznosti kot zapisano v tem odstavku, ponudnik ni dolžan nadaljevati z izvedbo še neizvedenih faz projekta, vse dokler naročnik ne poravnava zapadlih neplačanih obveznosti za opravljene storitve, pri čemer odgovornost za zastoj izvedbe storitev po tej ponudbi ni na strani ponudnika.

Znesek se po izvedbi nakaže na račun št.: SI56 0510 0801 6081 331 (odprt pri Abanki) v roku 8 dni od prejema računa.

Opis ponudnika

Dr. Matej Miklavec je coach za razvoj osebnih potencialov. Dela s posamezniki in skupinami, ki si želijo več izražanja svojega polnega potenciala ter zadovoljstva. Po formalni izobrazbi je strojnik, ki se je več let ukvarjal z razvojem in raziskavami naprednih avtomobilskih izdelkov. Globoko spoznanje o pravem izvoru človeškega doživljanja ga je transformiralo v drugačno izkušnjo življenja in novo področje dela osebne in skupinske učinkovitosti. Dodatno praktično znanje je pridobil preko več tisoč ur vipassana meditacije, več sto ur raziskovanja s tehnikami transpersonalne psihologije ter opravljanja različnih certifikatov za coaching, od nevrolingvističnega programiranja, stakeholder centered coachinga do transformacijskega coachinga. V obdobju 3 let je opravil več kot 300 ur osebnih coaching pogovorov s strankami ter več kot 100 ur skupinskih delavnic.



Matej Miklavec s.p., Kraška ulica 2, 6210 Sežana,
tel.: 068 684 064, e-pošta: matej@matejmiklavec.com

Varovanje poslovnih skrivnosti

Matej Miklavec s.p. se zavezuje, da zaupne informacije o udeležencih in podjetju obravnava kot poslovno skrivnost in jih varuje s skrbnostjo dobrega strokovnjaka ter jih brez predhodnega pisnega soglasja naročnika ne bo uporabljal za namene, drugače od tistih, na podlagi katerih je bila zaupna informacija razkrita. Izjema so morebitni uradni postopki, ki od ponudnika zahtevajo razkritje zaupnih informacij.

Veljavnost ponudbe

Ponudba je veljavna v letu 2019.

Potrditev ponudbe se izkaže s podpisom pogodbe med ponudnikom in naročnikom.

Če se obseg storitev spremeni med sodelovanjem na željo naročnika, ponudnik spremembo obsega ali oblike sodelovanja ovrednoti ter novo vrednost predhodno uskladi z naročnikom.

Sežana, 2019.

dr. Matej Miklavec