



Priloga 3_Obrazec za pripravo programov usposabljanj

Naziv programa	ZMAGOVITA FORMULA - 10 korakov do zmage
Področje	Temeljna (generična) znanja v okviru naslednjih strokovnih področij: - Tehnika - Biotehnologija - Ekonomija in storitve
Predlagatelj programa (ime šole in imena pripravilalcev programa)	Šolski center Nova Gorica, Blaž Weber, usposabljanje odraslih ; Avtor programa: Andrejka Prijon
Kratek opis programa (max. 150 besed)	Program predstavlja generične kompetence za življenjsko uspešnost . Govorimo o 10 veščinah, ki so potrebne za trajni uspeh v življenju in pri delu. Sestavljen je modularno tako, da je iz vsakega modula mogoče razviti samostojen program. Vsak modul vsebuje teoretični in praktični del, saj je program operativno naravnano. Cilj programa je, da bi ljudje po končanem urjenju imeli orodja za izboljšavo svojega življenja in/ali dela in bi vanj vnesli osebno zadovoljstvo, odličnost in potencial dolgotrajne uspešnosti.
SPLOŠNI DEL	
Utemeljenost (v skladu z razpisom in analizo potreb)	V skladu z Resolucijo o Nacionalnem programu izobraževanja odraslih v Republiki Sloveniji za obdobje 2013–2020 je potrebno v okviru tretjega prednostnega področja – usposabljanje in izpopolnjevanje za potrebe dela – razvoju in izvajanju izobraževalnih programov in dejavnosti, ki bodo prilagojene razvojnim potrebam trga dela. Ker praksa prehiteva teorijo in organizacijo je nujno potrebno učenje po metodi »learning by doing«. Ta program ponuja celovit sistem vsebin, modelov in praks, ki zagotavljajo, če jih uporabljamo, plodno in trajno uspešno življenje, samorazvoj in samorealizacijo ter nekonfliktno in k rešitvi usmerjeno komunikacijo. Kar se navezuje na kompetence prihodnosti, ki jih je objavil Svetovni gospodarski forum in se navezujejo na kritično in analitično razmišljanje, čustvena inteligenca, prilagodljivo in kreativno razmišljanje ter transdisciplinarnost.
Ciljna skupina (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Zaposleni v podjetjih in zavodih Zaposleni pedagoški delavci Zaposleni na zahtevnejših delovnih mestih (večji vpliv, več odgovornosti) ; Zaposleni v prodaji, kjer se dela na normo ;
Pogoji za vključitev v program (v skladu z razpisom)	zaposleni v Sloveniji
Cilji programa (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Cilj programa je razviti ali dvigniti splošne kompetence za življenje. Kandidati pridobijo smernice in generična znanja, s



	katerimi lahko uspešneje upravljajo katerokoli področje svojega življenja. Po končanem programu kandidati znajo prepoznati vzroke za zastoje v svojem življenju ali delu in imajo ter znajo oblikovati in uporabljati orodja za premostitev teh zastojev in za premik naprej. Kandidati znajo zastavljati cilje in jih upravljati. Znajo asertivno komunicirati, so uspešni pri premagovanju ovir, znajo obvladati konflikte, znajo upravljati svoj čas, znajo upravljati svoj denar.			
Obseg programa (skupno št. ur)	50			
Oblika dela	Kontaktne ure	On line delo (max 50 % celotnega programa)	Izdelek ali storitev	Drugo (navedite)
Teoretični del (št. ur)	20	10		
Praktični del (št. ur)	20		Napisan akcijski načrt za spremembe za vsak modul	
Način evidentiranja (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti	Izjava	izdelek	
Pogoji za končanje programa	Izdelek			
POSEBNI DEL				
Vsebine programa	10 korakov do zmage: A) UVOD – oseba si določi cilj ki ga realizira B) OPERACIONALIZACIJA: 1.) Disciplina in odgovornost 2.) Cilji in motivacija 3.) Fokus 4.) Upravljanje sprememb 5.) Dolgoročna aktivnost 6.) Upravljanje časa 7.) Samospoštovanje in samozavest 8.) Odnos do drugih 9.) Principi prodaje 10.) Veščine upravljanja z denarjem			
Kompetence, pridobljene s programom	Posameznik zna določiti svojo življenjsko pozicijo. Razume svoje prednosti in pomanjkljivosti na vseh področjih. Zna poiskati in uporabljati orodja za			



	okrepitev prednosti in orodja za zmanjšanje motenj zaradi pomanjkljivosti. Posameznik je pripravljen na psihični in fizični »trajnostni razvoj«. Razume in uporablja orodja za osebni razvoj in napredovanje in zna upravljati zastoje in težave na osebni in socialni ravni znotraj svoje socialne mreže. Posameznik povečuje svoj emocionalni količnik in zna vstopati v aktivne in sodelujoče odnose. Posameznik se zna funkcionalno dnevno organizirati in zna vgraditi svoje dolgoročne cilje v dnevno aktivnost. Posameznik zna upravljati svoje finance in zna skomunicirati svoje ekonomske odločitve skladno z določili svojega osebnega finančnega načrta.
Spretnosti , pridobljene s programom	Razmišljanje izven ustaljenih okvirjev, asertivna komunikacija, motiviranje, ciljna usmerjenost in ciljna aktivnost, vizualiziranje, nadzor nad lastno aktivnostjo, samovrednotenje in samoocenjevanje, osebna finančna pismenost
Splošne kompetence , dopolnjene s programom	Udeleženec - razvija analitično in sintetično mišljenje - obvlada principe indukcije in dedukcije - ohranja učljivost - krepi vztrajnost - krepi (samo)odgovornost - je sposoben samorefleksije - razvije komunikacijske sposobnosti - razvije zdrav način življenja - prevzema odgovornost za izvedbo - dvigne sposobnost mreženja in kontaktiranja
Organizacija izobraževanja (navedba vsebinskih sklopov – modulov, časovni obseg)	Uvod: Posameznik si določi 1 cilj, ki bi ga realno rad uresničil. Vse vsebine, vaje in naloge izvaja s tega izhodišča. Moduli: 1.) Od sebe zahtevaj disciplino in odgovornost.....5 ur Vsebine: a) (samo)disciplina – (samo)odgovornost b) inkorporirana disciplina kot nova cona udobja c) disciplinska veriga: vztrajanje-ponavljanje-navade-spreminjanje navad d) 5 korakov do mojstrstva v disciplini: - naredi (do it list) - opusti (stop list)



- najprej živa žaba
- zavezanost
- samoocena, samonagrada

VAJA 1:

Če bi bil lahko, katero svoje vedenje bi takoj ukinit ali popravil, ker ocenjuješ, da bi lahko resno ogrozilo tvoj napredek? Navedi primerov takega vedenja!

CILJ1: Oseba ugotovi, katere so tiste prakse, ki jo ovirajo v napredovanju.

VAJA2:

Navedi svojih 8 dobrih in 8 slabih navad. Vpiši jih v seznam!

CILJ 2:

Oseba ugotovi, na katerih zmagovalnih veščinah že lahko gradi svoj napredek.

2.) Neguj cilje in najdi svojo motivacijo.....5 ur

Vsebina:

- a) vrednote – stališča – prepričanja
- b) proaktivno in reaktivno vedenje
- c) želja-potreba-vizija-cilj
- d) cilj in organizacija cilja
 - oblikovanje (SMART analiza)
 - testiranje (metoda 4 MAT)
 - organizacija cilja
- e) motivacija
 - vir osebne motivacije
 - usmerjenost K, usmerjenost OD
 - premagovanje ovir (Diltsova piramida)
- f) metode vzdrževanja motivacije
 - vizualizacija in afirmacija
 - metoda 5 sec.

VAJA1:

Določi pomembno dnevno aktivnost, ki jo moraš izvajati vsak dan, ker je takšna, da te bo hitreje premaknila do cilja!

CILJ 1:

Oseba začne prakticirati zanjo pomembno aktivnost.

VAJA2:

Glede na tvoj izbrani cilj si ustvari vizualizacijo le-tega. Izdelaj si 3 afirmacije! Vizualizacijo in afirmacije zapiši!

CILJ2:

Oseba si izdelava podporno orodje za čas, ko pride do vpada motivacije.

VAJA 3:



Operacionaliziraj svoj izbrani cilj!

CILJ3:

Oseba si zapiše potrebne vire za doseg cilja ter predvidi ovire in način njihove eliminacije. Oseba naredi časovnico aktivnosti.

3.) Ohranjaj fokus.....5 ur

Vsebina:

- a) Cilj-fokus-aktivnost
- b) Usmerjenost in količina po B.Tracyju
 - (samo)analiza dejavnosti glede na učinkovitost
 - piramida dejavnosti glede na doprinos k vrednosti
- c) Občutek za nujnost

VAJA:

Glede na zastavljeni cilj ugotovi, kje mora biti fokus tvoje aktivnosti. Zapiši!

Kaj te prisiljuje, da tega ne delaš?

CILJ:

Oseba ugotovi, kaj bi moralo biti jedro njenega delovanja čez ves dan. Ugotovi, kaj je glavni vzrok za opuščanje obvezne dejavnosti.

4.) Uživaj v doživljenjskem učenju.....5 ur

Vsebina:

- a) Upravljanje sprememb in opremljenost za spremembe
 - metoda »ne še«
 - metoda »reci da«
- b) trdnost ali prilagodljivost (skala ali drevo?)
- c) pridobivanje in prilagajanje kompetenc

VAJA:

Sestavi spisek tvojih mankov v znanju in veščinah, ki te upočasnjujejo pri doseganju cilja!

Ugotovi, ali si »skala« ali »drevo«!

Naredi si spisek tematike/literature, ki podpira tvoj cilj!

CILJ:

Oseba naredi načrt glede srednjeročne aktivnosti na področju pripravljenosti za doživljenjsko učenje.

DOMAČA NALOGA:

Oglej si film »Yes Man«! Razmisli, katere spremembe doživlja glavni junak in zakaj.

5.) Pripravi se na dolgoročno igro.....5 ur

Vsebina:

- a) fizična kondicija



- prehrana in gibanje
- sprememba hormonske slike
- b) psihična kondicija
- načini za ohranjanje mentalne ostrine in volje
- metode upravljanja s čustvi
- c) usmerjene veščine za dolgoročno uspešnost:
- raven pripravljenosti za odrekanje
- zmožnost zamika zadovoljitve
- dvigalo ali stopnice? (preskakovanje-združevanje faz)

VAJA:

Razmisli, zapiši, izračunaj, čemu si se sposoben odreči in koliko časa si pripravljen na to odrekanje, da bi dobil, kar si si zastavil!

CILJ:

Oseba naredi načrt prilagoditve svoje dnevne rutine tako, da je sposobna izstopiti iz svoje cone udobja in izven tudi vztrajati, ker ozavešti vrednost prihodnjih dobitkov.

6.) Prisili se v upravljanje s časom.....5 ur

Vsebina:

- a) osnovna dilema: nujnost-pomembnost
- b) metode upravljanja s časom:
 - Eisenhowerjeva matrika
 - Paretoovo pravilo
 - ABC analiza
- c) Delegiranje

VAJA1:

Razvrsti svojo dnevno aktivnost po Eisenhowerjevi matriki!

VAJA2:

Z uporabo Paretovega pravila ugotovi, katera dnevna aktivnost je tista, ki ti prinaša 80 % vrednosti!

VAJA3:

Z ABC analizo ugotovi, katera je tvoja A dejavnost – tista, ki ti prinaša največ vrednosti.

CILJ1,2,3:

Oseba analizira in ozavešti zapravljanje svojega časa. Je usposobljena za selekcijo svoje aktivnosti; odbere tisto, ki ji prinaša največ vrednosti.

DOMAČA NALOGA:

Oblikuj svojo dnevno rutino za čas od 8h – 16h, od ponedeljka do petka. Planiraj na 15 minut!

7.) Varuj samospoštovanje in neguj samozavest

.....5 ur



Vsebina:

- a) Opredelitev pojma, vsebine in vira:
samospoštovanje-integriteta-samozavest
- b) viri dobrega odnosa do sebe (vrednote; odzivanje)
- c) delo in napor kot vrednota (?)
- d) razvijanje potencialov (uspeh kot vzvod akcije)

VAJA1:

Racionalizacija je laganje samemu sebi z izgovorom, ki izgleda realen. Navedi 3 racionalizacije, ki jih redno uporabljaš!

CILJ 1:

Oseba ozavesti svoje pogoste izgovore.

VAJA 2:

Naštej 5 negativnih praks, ki se jih poslužuješ in rušijo tvojo verodostojnost in samospoštovanje!

CILJ 2:

Oseba ozavesti svojo psihološko odvisnost od drugih.

DOMAČA NALOGA:

Razmisli, zakaj uporabljaš rušilno vedenje. Kaj bi se zgodilo, če ga ne bi? Zapiši!

VAJA 3:

Oceni stanje svoje samozavesti na lestvici od 1 – 5, kjer je 1 najmanj, 5 največ!

Kaj te vleče dol in kaj te dviguje?

VAJA 4:

Zapiši 5 svojih največjih življenjskih uspehov, na katere si ponosen!

CILJ 3, 4:

Oseba se samopozicionira glede stanja svoje samozavesti in najde vir svoje samozavesti.

8.) Izoblikuj odnos do ljudi.....5 ur

Vsebina:

- a) čustvena inteligenca
 - kaj je (EQ : IQ)
 - obdelava primera
- b) emocionalni bančni račun, emocionalni dolg
- c) mreženje in načini moderne samopromocije
- d) izbira sodelavcev:
 - podporniki
 - motilci
- e) mentorstvo, koučing

VAJA1:



Mišljenjsko in vedenjsko smo mešanica 5 ljudi, s katerimi preživimo največ časa. Navedi svojih 5 ljudi! Svojih 5 ljudi oceni glede na 10 veščin Zmagovite formule!

Ugotovi, ali je to prava družba zate!

VAJA 2:

Ali tudi zate velja, da v jati letijo iste ptice? Navedi 3 ljudi, s katerimi se najpogosteje družiš v službi/šoli!

Oceni, katere njihove vrline so take, da ti pomagajo pri osebni rasti! Če nimajo teh vrlin, zakaj se družiš z njimi?

CILJ 1, 2:

Oseba je sposobna oceniti smer in velikost vplivanja zanj pomembnih drugih na njeno ciljno dejavnost.

Ugotovi pomen vpliva svojega socialnega kroga nase.

9.) Nauči se principov prodaje.....5 ur

Vsebina:

a) Osnovno pravilo prodaje kot temelj komunikacije:

- zakaj sogovornik reče »da«

- zakaj sogovornik reče »ne«

b) pojem in definicija vrednosti

c) moja ponudba – tvoja potreba ali obratno?

d) »NE« ne obstaja – asertivno upravljanje ugovorov

VAJA1:

Uspešni ljudje stopajo v interakcije z ljudmi, ki imajo vrednost. Katera je tvoja največja vrednost (znanje, veščina)?

CILJ1:

Oseba ugotovi, katera je tista njena prednost, ki ji v interakcijah z ljudmi povečuje vrednost.

VAJA2:

Uspešni ljudje povečujejo zadovoljstvo ali rešujejo probleme soljudem. Katere tvoje veščine/znanje je takšno, da ga lahko uporabiš na tak način? Bi lahko okoli tega zgradil posel? Kaj bi delal?

CILJ 2:

Oseba ugotovi, katera njena znanja in veščine so takšne, da bi na njihovi osnovi lahko zgradil uspešno tržno zgodbo.

10.) Osvoji principe upravljanja z denarjem.....5 ur

Vsebina:

a) moja finančna hiša

- principi dolgoročno vzdržne in pravilne razporeditve finančnih naložb



	- vsebina naložb: zaščita, varnost, povečevanje premoženja b) finančni tok po Kiyosakiju c) prihodki-odhodki; sredstva-viri; dober dolg-slab dolg; dodatni-alternativni viri prihodkov; d) princip »plačaj najprej sebi« kot način povečevanja sredstev VAJA : - Nariši svoj finančni tok. - Ugotovi razmerje med prihodki in odhodki ter sredstvi in viri. - Če bi, a) kam b) od kod bi plačal najprej sebi? CILJ: Oseba prevzame nadzor nad svojim finančnim tokom. DOMAČA NALOGA: Sezidaj svojo finančno hišo (naredi 5 – letni osebni finančni načrt).
	Skupaj 50 ur
Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa (stopnja in smer izobrazbe)	Profesor sociologije s strokovnim izpitom, opravljen program REFA, licenca za zavarovalniško zastopanje; več kot 10-letne mednarodne izkušnje z vodenjem in organiziranjem podjetja in zaposlenih; več kot 10 letne izkušnje v prodaji B2C in izvajalec prodajnega coachinga;

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	2.11.2018	DA	
Svet zavoda potrdil	13.11.2018	DA	