

Bemutatkozás

Immár több, mint 23 éve működő vállalkozásunk elsősorban **felőttképzéssel, innovációs fejlesztésekkel, tartalom- és szervezetfejlesztéssel**, illetve **üzleti tanácsadással** foglalkozik.

A technikai készségek ma már a szükséges minimumot jelentik, **a hozzáadott érték a munkaerőpiacon a soft skillekben** rejlik, éppen ezért missziónk a **skills & development** elvén alapszik.

Tevékenységünk középpontjában mindig a partnerközpontúság és a képzések kiemelkedő színvonalú lebonyolítása áll.

Csapatunkat több éves szakmai tapasztalattal rendelkező képzési specialisták, pszichológusok, coachok és trénerok alkotják, akik folyamatosan képezik magukat, hogy ügyfeleink minden igényét kielégíthessük fejlesztéseinkkel.



Miért mi?

- **országszerte** elérhető szolgáltatások
- **több mint 100** szervezeti ügyfél
- **1700** megvalósult képzési csoport
- **27 500** résztvevő
- **IFKA** által minősített szolgáltatások
- **ISO 9001:2015** tanúsítvány



Szolgáltatások

Képzések – képzési terv kialakítása

- soft skill képzések
- IKT képzések
- igény esetén nyelvi képzések

Coaching

Európai Uniós pályázatok

Szervezetfejlesztés – tanácsadás

- stratégiai és üzleti tervezés
- szervezeti struktúra és tevékenységek/folyamatok optimalizálása
- vezetői- és menedzsment fejlesztés
- projektfejlesztési-, projektmenedzselési

KONTAKT Katona Krisztina – felőttképzési igazgató

ELÉRHETŐSÉGEK LEARNi – Learning Innovation



| info@learnih.hu | www.learnih.hu | 1037 Budapest, Jablonka út 103.



GINOP PLUSZ-3.2.1-21

“A munkavállalók és vállalatok alkalmazkodóképességének és termelékenységének javítása a munkaerő fejlesztésén keresztül történő támogatásáról”

LEARNI megfelel a külső képzőkre vonatkozó feltételeknek

- rendelkezik a hatályos Fktv. szerinti bejelentéssel (B/2020/000023) és engedéllyel (E/2020/000003)
- rendelkezik a meghatározott, sikeresen lezárt üzleti évek számával
- meghaladja a kitűzött éves árbevételt
- működése mentes bármilyen hatósági bírságtól
- rendelkezik 100 - 100 résztvevő befejezett képzését igazoló referenciával a soft skill és IKT képzések területén

Képzési újdonságok 1.



IP- Intellectual Property

Szellemi tulajdonjogok a vállalkozások, vállalatok versenyképességében

(Ötlettől a megvalósításig)

A képzés célja, hogy a hazai vállalkozások, vállalatok sokkal tudatosabban kezeljék a szellemi tulajdonjogaikat, értsék annak jelentőségét a vállalkozásuk üzleti értékének előállításában, és kezeljék versenyelőnyt biztosító tényezőként az oltalmi portfóliójukat. A képzés lehetővé teszi, hogy a vállalkozások felkészültebben tudjanak a hazai és nemzetközi piacon üzleti jogot szerezni, fenntartani, és érvényesíteni.

20 óra



Office jóga

Stresszoldás mozgással - Office jóga

A képzés célja, a munkavállalók mentális és fizikai egészségének javítása, munkavégzésük hatékonyságának javítása

Elsősorban irodai, ülő munkát végző, mozgásszegény életmódot folytató munkavállalók számára ajánlott.

- mentális és fizikai jólét
- stressz csökkentése
- energiaszint növelése
- fokozott koncentráció és mentális éberség

20 óra

Képzési újdonságok 2.



AI-t az irodába! Kalandok a hatékonyság dzsungelében

A képzés célja, a résztvevők megismerjék és alkalmazni tudják azokat az mesterséges intelligencia (AI) eszközöket és technikákat, amelyekkel növelhetik az irodai munka hatékonyságát.

- AI rejtélyek felfedezése
- Felszerelésünk, a AI: hogyan válhatunk dzsungelharcossá az irodai életben?
- Az elveszett adatok nyomában: automatizált bevitelt, hogy több idő maradjon a kincskeresésre
- Beszélgető szellemek: chatbotok és virtuális asszisztensek élesztése.
- Az e-mailek labirintusa: hogyan navigáljunk gyorsan és hatékonyan?
- A projektvarázslók eszköztára: AI megoldások, amelyekkel uralkodhatsz az idő felett

20 óra



“Zöld készségek” fejlesztése

A képzés célja, hogy fejlődjön a résztvevők környezettudatos magatartása, kialakuljon a környezetvédelemmel kapcsolatos felelősségvállalás és a fenntartható fejlődés iránti igényük, formálódjon attitűdjük.

- Környezettudatos magatartás
- Zöld készségek a munkahelyen

20 óra



Ajánlott képzéseink a pályázathoz igazodva

Soft skill képzéstípus

Vezetők fejlesztését támogató képzések témái

- kommunikáció
- tárgyalástechnika
- csapatvezetés, -építés
- visszajelezés
- delegálás

Munkavállalók fejlesztését támogató képzések témái

- önismeret
- kommunikáció
- sales/ügyfélszolgálat
- stresszkezelés - mentális egészség
- munka/magánélet
- konfliktuskezelés
- reziliencia
- EQ
- együttműködés
- időgazdálkodás

Szervezetet támogató képzések témái

- vállalati kultúra
- fenntarthatóság/környezettudatosság - ESG
- wellbeing
- projektmenedzsment
- változásmenedzsment
- LEAN szemlélet

IKT képzéstípus

- Irodai alkalmazások
- MS Office programok használata
- Adatbiztonság - adatkezelés
- Adatbányászat - BIG DATA
- Mesterséges intelligencia az irodában

Képzéseinket, egy-egy téma idejét (óraszámát), fókuszpontjait az adott képzésre vonatkozóan ügyfeleinkre szabottan állítjuk össze és valósítjuk meg.



Vezetői skill

Felsővezetői skillset upgrade

A képzés célja, hogy a felsővezetők figyelmét a vezetői etika, célstratégia, tervezés, reziliencia, felelősség, ellenállás kezelése, change management irányába terelje, és megfelelő eszköztárral bővítse a már meglévő polt.

- Stratégiai gondolkodás
- Helyzetfüggő vezetés
- Etikus vezetői mindset
- Vezetői coaching eszköztár
- Reziliens vezető

20 óra

Minden szinten vezető

A képzés célja, hogy a képzésben résztvevők a képzés végeztével egyértelműen különbséget tudjanak tenni a rövid és hosszútávú tervek és döntési mechanizmusok között. Gondolkodásukban megjelenik a stratégiai megközelítés, vezetői szemlélet, valamint a döntések és azok előkészítésének folyamata, a projekt alapú gondolkodás és a többváltozós folyamatok menedzselésének igénye.

- Döntésképeség
- Elemzőkészség
- Projekt szemlélet és stratégiai gondolkodás
- Tulajdonosi szemlélet
- Empátia: értékítélet mentesség
- Perspektíva váltás képessége
- Önismeret

20 óra



Vezetői skill



Vezetői skill

Középvezetői skillek fejlesztése

A képzés célja, hogy a középvezető réteg számára egy elmélyítő gyakorlatorientált képzést nyújtson, mellyel vezetői attitűdjük magabiztosabbá válik a mindennapi életben is, de hangsúlyosan az értékesítés folyamatában.

- Konstruktivitás
- Out of box gondolkodás
- Kreativitás és annak biztosítása
- Pozitív leadership
- Agilitásalapok

20 óra



Vezetői skill

HR szemléletű vezető

A jelenlegi munkaerőpiaci helyzet megköveteli, hogy adott területek szakmai vezetői és a HR szakemberek közösen hoznak döntéseket reagálva a megváltozott munkavállalói szokásokhoz. A toborzás és a megtartás talán soha nem volt annyira fontos, mint manapság, így ennek fókuszban tartása segítheti a vezetőket megérteni a piacot, az együttműködést a HR szakemberekkel és gyors alkalmazkodást a turbulens piaci hatásokkal szemben.

- Alkalmazkodás a megváltozott piaci szokásokhoz
- Magasabb szintű együttműködés a HR szakemberekkel
- Empatikus gondolkodás és agilitás

20 óra

Vezetői szerephez lépés: szakemberből vezető

A képzés célja, hogy átfogó képet adjon és gyakorlati tudást nyújtson azoknak a kulcsfontosságú kompetenciáknak a fejlesztésére, amelyek elengedhetetlenek ahhoz, hogy egy szakemberből sikeres vezető váljon egy szervezetben

- Átmeneti szerepek
- A hatékony vezető eszköztárai

20 óra



Vezetővé válás



Vezetői kommunikáció

Vezetési és kommunikációs készségfejlesztési tréning

A képzés célja, a résztvevők vezetői alapkompétenciáinak, motivációs ismereteinek és kommunikációs készségeinek fejlesztése.

- Motivációs eszköztár
- Vezetői kommunikáció
- Konfliktusok feloldása

30 óra



Változásmenedzsmment

A képzés célja, megvizsgálni a résztvevők változáshoz fűződő viszonyát, megvilágítani számukra a félelmek, reakcióik hatását a tevékenységeikre, és megoldási javaslatokkal, technikákkal ellátni őket. A képzés kapcsán ismereteket szereznek az érzelmi kezelés lehetőségeiről, a változás lehetséges befolyásolásáról, irányításáról, a megfelelő kommunikációról ilyen helyzetekben és arról, hogyan tudnak tudatosan menedzselni egy változást/változtatást

- Változásmenedzsmment
- Célorientáció – hatékonyság

20 óra

Változásmenedzsmment

Lean szemléletformáló képzés

A képzés célja, hogy a résztvevők megismerjék a LEAN szemlélet alapjait, a LEAN gondolkodást, valamint a LEAN miképpen teheti hatékonyabbá munkahelyi környezetüket és munkájukat.

- LEAN alapok
- LEAN szimulációs gyakorlat

20 óra



LEAN szemlélet



Jövőálló szervezet

A képzés célja, hogy a szervezet munkatársait felkészítse a jövő kihívásaira egy olyan világban, ahol szinte minden változik, állandó a turbulencia és szinte semmi sem kiszámítható. Fontos a témával kapcsolatos érzékenyítés, hiszen ha a téma a köztudatban van, akkor egy elemi erejű változással kapcsolatosan sokkal elfogadóbbá válnak a munkavállalók.

- Alkalmazkodás a megváltozott piaci szokásokhoz
- Magasabb szintű együttműködés a HR szakemberekkel
- Empatikus gondolkodás és agilitás

20 óra

Szervezet



Prezentálás

Hatásos prezentációk: technikák és stratégiák

A képzés célja, a résztvevők megismerjék és elsajátítsák azokat a technikákat, melyekkel magabiztosan lesznek képesek bemutatni és "eladni" szellemi termékeiket, ötleteiket másoknak. Képessé válnak hatni közönségükre és az előadás folyamán keletkezett ellenállások kezelése is rutinszerűvé válik.

- Magabiztos kiállítás
- Hatékony ellenálláskezelés
- Befolyásolási technikák
- Határozott kommunikáció

20 óra

Feedback, csak lazán! – A hatékony visszajelzés művészete

A képzés célja, hogy megtanítsa a résztvevőket hatékony és konstruktív visszajelzést adni, lehetőleg maximálisan kiaknázva a műfajban rejlő lehetőségeket. Viselkedésminták, jellemző reakciók mentén haladva, szituációs gyakorlatokon keresztül van lehetősége a résztvevőnek belemerülni a proaktív gondolkodásba, a visszajelzések felépítésébe és ezek nélkülözhetetlenségére.

- A hatékony visszajelzés előkészítése – alapok és attitűdük
- A hatékony visszajelzés gyakorlata
- Értő gyielem

20 óra



Visszajelzés

Delegálás



Delegálás – avagy hogyan dolgoz(z)unk EGYÜTT hatékonyan?

A képzés célja, hogy a résztvevők megértsék, hogyan kell egy folyamatot, feladatot – feladatcsomagokká alakítani és azokat a megfelelő kompetenciájú emberre bízni, azaz delegálni. Továbbá annak tudatosítása, hogy a nagyobb teljesítmény és a magasabb minőség elérése akkor remélhető, ha a vezető ismeri munkatársai szükségleteit és képességeit ezekkel összhangban képes számukra feladatokat szignálni

- Önismeret, vezetői attitűd, motivációs eszköztár, vezetői kommunikációs készségek
- Delegálás művészete

20 óra



Projekt alapú csapatépítés

A képzés célja, hogy a résztvevők egy közös projekt megvalósítása kapcsán fejlesszék a csapatmunka, az együttműködés és a kommunikációs készségeiket.

- Projekt alapú gondolkodás
- Célkitűzés/projektterv
- Csapatkialakítás/csapatszerepek
- Projektmegvalósítás
- Értékelés/visszajelzés
- Célorientáció – hatékonyság

20 óra

Csapatépítés

Csapatépítés

A képzés célja, hogy a képzésben résztvevők felismerjék a csapatban elfoglalt szerepeiket, be tudják azonosítani egymásét és ezáltal is fejleszteni tudják az együttműködést. Emellett célja, hogy felismerjék milyen motivációs eszközökkel tudják elősegíteni a csapat működését a mindennapi helyzetekben, a közös cél elérésében.

- Együttműködés, egymásra figyelés, egymásra utaltság
- Változáshoz való készség fejlesztése, empátia
- Diverzitás erősítése

20 óra



Csapatépítés



Csapatmunka – álmommeló

A képzés célja, hogy a tematikát és csapatdinamikát követve az egymással együtt dolgozó egyénekből csapat lesz, akik észreveszik a saját maguk és mások igényeit és tiszteletben tartják önmaguk és kollégáik határait. A képzés alapja a csoportdinamikai és a viselkedési minták, a normák és a megtanult élet-sablonok megvizsgálása és ötvözése egy csoport-normába. A résztvevők lehetőséget kapnak arra, hogy különbözőségeiket értékke alakítsák, a problémákat lehetőségekké, amik által gördülékenyebbé válik a közösségi lét. A hibrid tér lehetőségei is elemzésre kerülnek.

20 óra

Csapatépítés



Tárgyalásból jeles

A képzés célja, hogy a sikeres, hatékony tárgyalás alap technikai készletét feltárja a résztvevőknek. A program tematikája során végig követik a tárgyalás lépéseit a felkészüléstől az érdekfeltáráson és kapcsolatfelvételen, a megoldások keresésén keresztül egészen a megállapodásig és az utógondozásig. Minden részlet begyakorlásra kerül, minden lépésen végig vezeti a tréner a résztvevőt. Interaktivitása biztosítja a befogadást, a technikák adaptálását és beintegrálását a mindennapi életbe is, de hangsúlyosan az értékesítés folyamatába

- Magabiztosság, meggyőzőési készség
- Kifogáskezelés

20 óra

Tárgyalástechnika

Proaktívan előre

A sales képzés célja, hogy a résztvevők (értékesítési feladatuk során) hogyan nyerjék meg hideghívásban a vonal másik végén a fogadó-felet, a másik oldalról pedig arról, hogy a jelenléttel hogyan tartsák fel a partnerük figyelmét, hogy célba érhessen a megkeresési folyamat. Minden a jó kérdésen múlik. Sok-sok gyakorlaton keresztül a résztvevők elindulnak a magabiztos kérdés és hatékony kifogáskezelés irányába.

- Kapcsolat- és bizalomépítés, mint az értékesítés fundamentumai
- A meggyőzés ereje az értékesítés világában – értő figyelem

20 óra



Sales



Ügyfélszolgálati kommunikációs és konfliktuskezelés

A képzés célja, hogy a résztvevő felkészüljön az ügyfelekkel kapcsolatban felmerülő nehézségek, konfliktushelyzetek minél hatékonyabb kezelésére. Ezen kívül a kommunikációs formák, verbális és nonverbális jelek elsajátítása az ügyintézés gördülékenyebbé tételéhez.

- Ügyfélszolgálati típusok
- Kommunikáció a mindennapokban
- Ügyfelekkel való kommunikáció, ügyféltípusok
- Konfliktus- és ellenállás kezelése az ügyfélszolgálaton

20 óra

Ügyfélszolgálat

WORKING: ON MYSELF BY MYSELF FOR MYSELF

Viselkedésünk mozgatórugói

A tréning a négy vérmérsékleti viselkedésminta specifikumain keresztül mutatja be a mindset fogalmait. Kiemeli a pozitív és a fejlesztendő területeket, lehetőséget ad a résztvevőknek abban, hogy mélyebben megismerjék egymás erősségeit és hozzáállását, megértve és elősegítve ezzel is a hatékony, hosszútávú együttműködés lehetőségeit. A tréning kifejezetten hasznos a szervezetek számára, hiszen a közös vállalati kultúra és nyelvezet kialakításának egyik legfontosabb alappillérenek számít.

- Önismeret (DISC alapú)

20 óra

Önismeret

Growth mindset vs. fixed mindset

A képzés célja, hogy résztvevőket megismertesse a rögzült gondolkodásmód és a fejlődési szemléletmód közötti alapvető különbségekkel, kiemelve, hogy az előbbi hogyan gátolhatja személyes és szakmai fejlődésünket. A résztvevők tudatosan válasszák meg a fókuszpontjaikat, felismerjék és bővítsék saját határaikat, és bátran változtassanak szemléletükön és megközelítésükön annak érdekében, hogy hatékonyabbak és teljesebbek legyenek mind személyes, mind szakmai életükben.

20 óra

Stresszkezelés



Motiváció a sikerhez!

A képzés célja, hogy megismertesse a résztvevőket a saját belső motivációjukkal, összefüggést találjon a külső és a belső motiváció között a céljai elérése érdekében. Tudatosan fel tudja térképezni a motivációs csatornáit, és ezáltal azt sikeresen alkalmazni tudja a mindennapokban

- Belső mozgatórugók ismerete
- Motivációs eszköztár
- Önismeret és mások motivációjának feltérképezése
- Célmeghatározás és kompetenciamátrix

20 óra

Motiváció





Konfliktuskezelés, mindset – Élet a komfortzónán túl

A képzés célja, hogy a résztvevő képes legyen felismerni a konfliktusokat az életében és a munkahelyén, beazonosítani annak típusát, felismerje önmaga reakcióit és a másokra gyakorolt hatását, valamint képes legyen kezelni ezeket a helyzeteket a jövőben. A legnagyobb kihívást a legtöbb szervezetben azonban a konfliktusok felvállalása vagy inkább elásása jelenti, ezt egy mentális átállással fel tudja majd vállalni a résztvevő a tréningen hallottak elsajátítása után.

- Konfliktusok felismerése és kezelése
- Értő figyelem és "Én" üzenetek a gyakorlatban

20 óra

Konfliktuskezelés

Stressz nélkül hatékonyan

A képzés célja, hogy a képzésben résztvevőknek javuljon a stressz kezelő/stressztűrő képességük, csökkenjen a kiégés veszélye, erősödjön az egészségtudatosságuk. A képzés alapvető célja az, hogy a résztvevők az őket érő stressz impulzusokat, stressz szituációkat hatékonyabban tudják kezelni. Mivel a rossz stressz kezelés hosszabb távon a mentális és fizikai egészséget is veszélyezteti, alapvető célunk az is, hogy olyan működési módokat vázoljunk fel, amelyek segítségével megelőzhetőek a stressz okozta pszichés és testi zavarok.

20 óra



Stresszkezelés



SWITCH – mindset váltás. A kereteken innen és túl

A képzés célja, hogy a képzésben résztvevők megismerjenek és elsajátítsanak egy olyan gyakorlati, átfogó gondolkodásmódot megváltoztató módszert, ami egyszerűbbé, könnyedebbé teszi a kommunikációt, a munkához, családi élethez való hozzáállást, a konfliktuskezelést, a család és munka egyensúlyának megtalálását és megőrzését.

- Önismeret
- Játzmák felismerésének képessége
- A konfliktusaink megélése és elemzése
- TA a mindennapokban

20 óra

SWITCH



Reziliencia

A képzés célja, hogy a résztvevők ismerkedjenek meg a bizonytalansági és kiszámíthatatlansági faktorokkal az egyén, szervezet vagy a csoport szintjén, ismerjék meg a kezelésükre, megelőzésükre alkalmas gyakorlati módszereket, motivációs lehetőségeket, amelyek segítik a hatékony megoldásokat. Képesek legyenek rugalmasan és hatékonyan alkalmazkodni a változó, vagy megváltozott körülményekhez.

- Stressztűrő képesség
- Reziliencia
- Proaktív attitűd és konstruktív hozzáállás
- Pozitív szemléletmód

20 óra

Együttműködés és érzelmi intelligencia

A képzés célja, hogy a résztvevőben fejlődjenek azok a készségek, melyek szükségesek a sikeres együttműködés elérése érdekében, a társas kapcsolatokban – ehhez kapcsolódóan megismerje az érzelmi intelligencia szerepét saját életében és a társas kapcsolatokban.



20 óra

EQ



ReMotivating Power – A motiváló erő

A képzés célja, hogy a résztvevők képet kapjanak a kiégésről, mint lélektani folyamatról. A kiégés fontos jelzés arról, hogy társadalmunkban valami nem jól működik, hiszen olyan rétegek is érintetté váltak, amik eddig nem. A résztvevők első körben megismerik az alapfogalmakat, a rizikócsoportokat, az ismertetőjeleket. Megismerik a burnout három fázisát, három területét és ami a legfontosabb, a megelőzés 12 szintjén is átvezetjük őket.

- Kiégés
- Megküzdés – tudatosság

20 óra

Burn out



Asszertivitás

Kommunikációs készségek fejlesztése – asszertivitás

A képzés célja, a résztvevőket segíteni kommunikációjuk hatékonyságának növelésében, érzelmi stabilitásuk, önbizalmuk fejlesztésében, hogy tárgyalási készségük, eredményességük javuljon.

- Asszertív attitűd
- Játszmák nélküli viselkedés
- Hatékony kommunikáció
- Ellenállások kezelése
- Önérdékvényesítés
- Magabiztosság

20 óra

Kommunikáció – értő figyelem és ítélkezésmentesség a munkahelyen

A képzés célja, hogy a résztvevők megismerjék az értő figyelem és ítélkezésmentes kommunikáció alapjait, ezek fejlesztését elősegítő eszközöket és technikákat gyakoroljanak, illetve képesek legyenek ezeket munkahelyi környezetben is alkalmazni.

- Értő figyelem
- Empátia, elfogadás
- Az aktív hallgatás
- Szemléletváltás
- Értéktétel mentes kommunikáció

20 óra



Kommunikáció



Generációk

Generációs különbségek a munkahelyen

A képzés célja, hogy a különbségek felismerése és elfogadása után, a különböző korú munkavállalók konfliktusok nélkül össze tudjanak hangolódni a feladatok lehető leghatékonyabb elvégzésére.

- Generációs kommunikáció
- Empátia
- Rugalmasság
- Nézőpont váltás képessége
- Változáskezelés
- Konfliktuskezelés

20 óra



Meeting vezetése

Kevesebb idő, több eredmény! – A hatékony értekezletvezetés

A képzés célja, az értekezletek hatékony lebonyolítása, beleértve a világos célok kitűzését, a megbeszélések megfelelő pályán tartását és a résztvevők véleményének biztosítását. Cél továbbá, hogy a résztvevők képesek legyenek hatékony, céltudatos és eredménnyel záruló értekezleteket vezetni és az utánpótlás fontosságát megérteni, legyen szó akár személyes, akár online értekezletről.

- Meeting vezetése
- Moderáció – egyértelmű kommunikáció
- Magabiztos fellépés

20 óra

Kérdezéstechnikák a kommunikációban és a döntéshozatalban

A képzés célja, résztvevők számára bebizonyítani, hogy a jó kérdések elképesztő erővel képesek biztosítani számunkra a megfelelő mennyiségű és minőségű információt. Nemcsak irányítani tudjuk ezáltal a beszélgetés menetét, de akár képessé válhatunk partnerünk gondolatit is transzparensé tenni.

- Magabiztosság
- Érdeklődés, empátia
- Hatékonyság
- Információ strukturáltság

20 óra



Kérdezéstechnika



Generációk

Időszabás – Hatékony időtervezés és felhasználás

A képzés célja, hogy segítse a résztvevőket mindennapi teendőjük és feladataik hatékonyabb ütemezésében. Megismerjék és begyakorolják a hatékony időgazdálkodást, a projekttervezés kereteit, és a munkába történő beintegrálását

- Hatékonyság – célorientáció
- Időablók
- Proaktív szemlélet
- Prioritások és gyors döntések
- Energikusság

20 óra



Digitális kompetenciafejlesztés: táblázatkezelési alapok

A képzés célja, hogy a résztvevő megismerkedjen a Microsoft Excel táblázatkezelő szoftverrel, és készségszintűen használni tudja a programot. A résztvevő elsajátítja az alapvető számítási műveletek és függvények használatának alapjait, valamint a diagramkészítés folyamatát.

20 óra

MS Excel

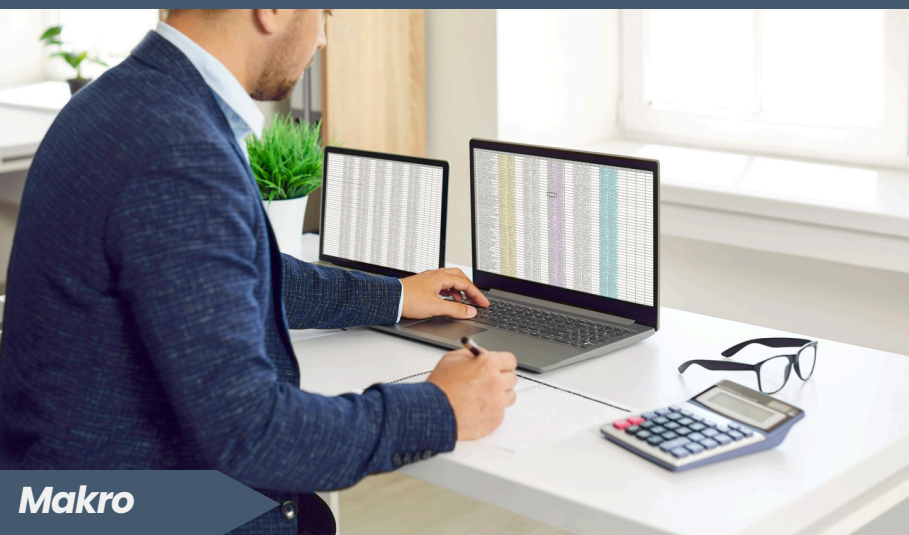
Digitális kompetenciafejlesztés: táblázatkezelési praktikák haladóknak a gyakorlatban

A képzés célja, hogy a résztvevők megértsék a vállalati kultúra fontosságát, azonosítsák a jelenlegi kultúra jellemzőit, és fejlesszék azokat a készségeket, amelyekkel hozzájárulhatnak egy pozitív és eredményes munkahelyi környezet kialakításához.

20 óra



MS Excel



Digitális kompetenciafejlesztés: Excel makróhasználat

A képzés célja, hogy a résztvevők az excel hagyományos ismeretein túl elsajátítsák a Microsoft Excel makró programozás alapjait – grafikus vezérlők használatát és alapszintű Visual Basic for Applications (VBA) programozást.

30 óra

Makro



Hatékony munkavégzést segítő irodai alkalmazások

A képzés célja, hogy a résztvevők a megismert és megszerzett tudás birtokában magas szinten, a jelen kor és technológia által megkövetelt színvonalon tudják elvégezni feladataikat, biztonsággal tudják használni azokat a szoftvereket, amelyek alapvetően rendelkezésükre álltak, de a bennük rejlő lehetőségeket nem használták ki.

- Veszélyek felismerése
- Adatvédelem
- Feladatok automatizálásának lehetőségei

30 óra

IKT

Adatbányászat és big data

A képzés célja, felkészíteni a résztvevőket saját élethelyzeteikben a számukra hasznos információforrások felismerésére, fellelésére, használatára, saját problémáik adatigényének artikulálására, lefedésére, saját problémáik közül minél több megoldására, vagy a mások által adott adatok, készített elemzések értékelésére.

- Tipizálási képességek (problématípusok, feladattípusok, megoldástípusok)
- Keresési képesség
- Elemzési és strukturálási képesség
- Automatizálási képesség
- Önállóság, felelősségtudat, precizitás

30 óra



IKT

Nálunk Ön számít!

Képzéseinket minden esetben ügyfeleinkre szabottan állítjuk össze és valósítjuk meg.

A fenti programok kiindulási alapot adhatnak, aminek tematikáját végül a vállalkozás igényeit figyelembe véve és objektív felmérést követően alakítjuk ki.