

Обучение менеджеров и руководителей

Предлагаем вашему вниманию серию тренингов, которые помогут менеджерам и руководителям отработать алгоритмы принятия оптимальных решений и сформировать навыки эффективного взаимодействия с коллегами и партнерами. В результате курса участники получают большой спектр техник работы и понимание, в каких ситуациях наиболее оптимально применение того или иного инструмента.

Тренинги:

- ✓ **Эффективная команда (тренинг-диагностика)**
- ✓ **Драйв команды - командообразование (деловая игра)**
- ✓ **Управление командным результатом**
- ✓ **Эффективная команда: роли, коммуникации, информация и организация**
- ✓ **Ценности. Стратегическое лидерство в команде**
- ✓ **Навыки коммуникации**
- ✓ **Навыки коммуникации в управлении конфликтами**
- ✓ **Тайм-менеджмент и личная эффективность**



Сергей Валерьевич Кулыгин

Бизнес-тренер, Корпоративный директор, Руководитель консалтинговых проектов

- Обучил более 5000 руководителей и работников банка
- Банк Жилищных решений - Директор по персоналу
- Аэропорт Шереметьево - Руководитель службы развития персонала
- Лизинговая компания УРАЛСИБ - Руководитель дирекции развития персонала
- Банк «УРАЛСИБ» - ведущий бизнес-тренер

Участие в работе совета директоров. Организация и управление масштабными федеральными проектами, управление изменениями, стратегическое и системное мышление, антикризисное управление, создание и управление большими командами. Стратегический и конкурентный анализ,

разработка стратегий и их реализация. Проведение сложных переговоров. Разрешение конфликтов. Внедрение современных подходов в управлении продажами и клиентским сервисом.

Успешно реализованы проекты федерального уровня в компаниях и госструктурах: КПМГ, Банк УРАЛСИБ, Сбербанк, ВТБ24, Норникель, Евраз, Уралкалий, Роснефть, Газпромнефть, Интеко, МТС, Кировский ТЭК, Ижорские заводы, Банк Жилищных решений, правительство Крыма по развитию предпринимательства, правительство Якутска и т.д. Есть опыт работы с ФСБ, ГРУ, МВД и награды от соответствующих структур.

Готовые тренинги могут быть адаптированы под конкретные запросы компании-заказчика.

Стоимость двухдневных корпоративных тренингов - от 140 тыс. руб.

Стоимость однодневных корпоративных тренингов - от 90 тыс. руб.

При проведении серии однотипных тренингов предоставляется скидка 10% на второй и последующие тренинги.

Группа до 18 человек. Если семинар проводится на территории заказчика: для проведения семинара необходимы проектор, ноутбук и флипчарт.

Если семинар проводится на территории учебного центра Школы бизнеса Альфа (м. Электрозаводская, Рубцовская набережная, дом 3, стр. 1), то дополнительно оплачивается питание (обед и 2 кофе-брейка) из расчета 500 рублей на каждого участника в день.

По окончании обучения участникам выдается сертификат.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на [cayme](http://cayme.ru).

С уважением,

директор Школы бизнеса «Альфа»

Уварова Алла Александровна



Приложение: 8 программ тренингов.

Эффективная команда

ТРЕНИНГ-ДИАГНОСТИКА



Длительность обучения: 2 дня (16 академических часов)

Целевая аудитория: Сотрудники подразделения (отдела, нескольких отделов, направлений, активно взаимодействующие друг с другом)

Цели тренинга:

- Выявить проблемы, существующие в коллективе или нескольких активно взаимодействующих друг с другом коллективах
- Выработать навыки активного взаимодействия друг с другом на основе командных принципов, выработка совместных алгоритмов взаимодействия, принятия решений в спорных вопросах, норм и правил взаимодействия

Результаты участников:

- Осознали существующие проблемы во взаимодействии друг с другом и назвали их своими именами.
- Осознали свои роли (как позитивные, так и негативные) и сформировали у себя новый ролевой репертуар
- Осознали свои негативные установки и «заменяли» их на позитивные
- Увидели, какие ошибки они совершают и последствия этих ошибок.
- Получили навыки активного взаимодействия друг с другом на основе командных принципов.
- Отработали инструменты совместного принятия решения по спорным вопросам.
- Выработали нормы и правила взаимодействия друг с другом.
- Определили цели, которые их объединяют и пути достижения этих целей.
- Взяли на себя ответственность за командный результат.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

Программа примерная и формируется под конкретные запросы заказчика!!!

Блок 1. Диагностика проблем в команде (скрытая, участники не подозревают об этом)

- Рисуночный тест «Моя команда»
- Цели и типы целей команды
- Управленческие ошибки и организационные патологии
- Патологии команд
- Метод «Крестовина»

Блок 2. Эффективная команда: Виды команд, что объединяет команды

- Признаки эффективной команды
- Основа команды: цели, люди (роли), нормы и правила, внешняя среда
- Выявление зон развития на основе проведённой ранее диагностики команды и формирование плана тренинга

Блок 3. Цели команды

- Виды целей
- Формирование целей, мотивирующих команду на достижение результатов
- Формирование общих целей для разных команд, взаимодействующих друг с другом
- Принятие ответственности за командный результат

Блок 4. Роли в командах

- Виды ролей и их характеристика
- Выявление негативных и конструктивных ролей у участников
- Выявление негативных установок, стоящих за ролями и их проработка
- Формирование новых командных ролей и расширение ролевого репертуара

Блок 5. Нормы и правила в команде

- Диагностика взаимодействия в команде
- Формирование навыков совместных принятий решений
- Формирование навыков разрешения конфликтов
- Выработка норм и правил взаимодействия в командах

Форма и методы проведения обучения:

- диагностические упражнения
- ролевые игры
- ситуационные задачи
- упражнения, работа в группах
- управляемые дискуссии, обратная связь
- фасилитации групповых обсуждений
- возможно использование видеоматериалов

Ответы тренера на вопросы участников тренинга. Подготовка стратегии профессионального развития участников тренинга на основе полученной обратной связи от тренера в течение всего тренинга.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на [сайме](#).

Драйв команды

ТРЕНИНГ КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ - ДЕЛОВАЯ ИГРА



Длительность обучения: 1 день (8 академических часов).

Целевая аудитория: Руководители и сотрудники компании разных подразделений

Цели тренинга:

- формирование эмоциональных связей между сотрудниками
- сплочение коллектива
- получение продуктивного опыта в команде и нацеленность на общий результат.

Результаты участников:

- Сформируют эмоциональные связи между сотрудниками
- Получат продуктивный опыт взаимодействия в команде и за счёт этого сплотятся
- Сформируют понимание важности нацеленности на командный результат

КОНЦЕПЦИЯ ТРЕНИНГА

В основе тренинга лежит бизнес-игра квест «**Тайны Карибского моря**», которая ориентирована на сплочение людей и развитие навыков конструктивного коллективного взаимодействия.

Концепция игровой активности строится на основе путешествия, где участникам необходимо преодолевать разные препятствия, совместно решать трудные задачи и принимать решения, нести ответственность за командный результат.

Бизнес-игра «Тайны Карибского моря» сочетает широкий набор видов активности, позволяющих развить такие навыки, как:

- Креативное мышление;
- Умение работать в команде;
- Умение лидировать и брать на себя ответственность;
- Способность слушать и слышать партнёра.

ПРЕИМУЩЕСТВА бизнес-игры «Тайны Карибского моря» это:

- Совмещение активного «живого» игрового формата и развивающего эффекта.
- Возможность для наглядной демонстрации участникам результатов применения тех или иных принципов, инструментов командной работы.
- Возможность научиться принимать совместные решения и действия.
- Погружение в моделируемую обстановку.
- Перевод полученного в игре опыта в деловой контекст.

Структура бизнес-игры «Тайны Карибского моря»

Ориентировочная структура программы бизнес-игры:

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ [10 минут]

Задача организационной части – ввести участников «в курс дела» и сформировать игровые команды.

- Вступительное слово Руководителей (предварительно согласуется);
- Вступительное слово Бизнес-тренера;
- Объяснение правил игры;
- Формирование команд.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ [от 2 до 8 часов]

В основной части участники проходят игровые испытания, которые могут формироваться по запросу заказчика. Примерное наполнение игр следующее:

1. Получение командами карты Карибского моря. Определение командами стратегии командного взаимодействия.
2. Выдвижение на маршрут. Поиск первого клада (командам даётся загадка, при решении которой они получают подсказку о том, где зарыт их первый клад).
3. Строительство защитного укрепления от аборигенов. Получение второй загадки.
4. Выдвижение на маршрут. Поиск второго клада.
5. Задание «Спасение аборигенов». Получение третьей загадки.
6. Выдвижение на маршрут. Поиск третьего клада.
7. Игра «Расследование преступления». Получение четвёртой загадки.
8. Выдвижение на маршрут. Поиск четвёртого клада.
9. Игра «Спаси товарища». Получение пятой загадки. И т.д.

Количество этапов и игры согласовываются с заказчиком, предложенный вариант лишь отражает логику игры.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ [20-30 минут]

Бизнес-тренер вместе с участниками подводит итоги мероприятия, определяются и награждаются команды и участники внутри команд, выступившие наиболее ярко.

Ответы тренера на вопросы участников тренинга. Подготовка стратегии профессионального развития участников тренинга на основе полученной обратной связи от тренера в течение всего тренинга.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на [сайме](#).

Управление командным результатом

ТРЕНИНГ - ПРАКТИКУМ

Длительность обучения: 2 дня (16 академических часов)



Целевая аудитория: Руководители и сотрудники компании разных подразделений

Цели тренинга:

- формирование эмоциональных связей между сотрудниками
- сплочение коллектива
- получение продуктивного опыта в команде и нацеленность на общий результат
- повышение личной и командной эффективности

Результаты участников:

- Сформируют эмоциональные связи между сотрудниками
- Получат продуктивный опыт взаимодействия в команде и за счёт этого сплотятся
- Сформируют понимание важности нацеленности на командный результат

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

Весь тренинг строится на постоянной командной работе, где участники взаимодействуют друг с другом, совместно выполняют сложные задания, совместно решают непростые задачи. В результате этого у участников формируется понимание важности работы в команде, осознание своего вклада в работу команды, нацеленность на командный результат.

Что такое команда и что такое «Командный результат?»

- Что такое команда?
- Виды команд
- Структура команды
- Треугольник эффективности команд
- Что такое Командный результат?
- Как вести команду к результату?
- Упражнение вызов: «Строительство арки»

Результат: участники через практические упражнения выйдут к пониманию того, что такое команда, важность формирования команды для конечного результата

Роли в команде: Цветовая типология людей (Или роли по Адизесу или DISC)

- Упражнение вызов: «Найди ко мне ключик»
- Командные и некомандные люди: чем одни отличаются от других
- Цветовая типология людей: красные, жёлтые, синие, зелёные
- Описание поведения каждого типа
- Взаимодействие в команде – как выстраивать отношения внутри команды с разными цветовыми типами
- Определение своего типа личности и построение профиля личности по цветовой типологии

Результат: участники осознают свой цветовой тип, поймут, как это влияет на эффективное взаимодействие внутри команды и сформируют алгоритмы эффективного взаимодействия с каждым цветовым типом в команде

Как вести команду к сверхрезультатам. Мотивация и драйверы команды

- От личной эффективности каждого к сверхрезультатам всей команды.
- Модель поведения человека и её влияние на эффективность
- Ценности человека: определение своих ценностей
- Установки и убеждения человека: как переводить негативные установки в позитивные
- Мотивы человека: определение своего мотивационного профиля и мотивационного профиля членов команды
- Цели и целеполагание: как правильно формулировать свои и командные цели, ведущие к сверхрезультатам
- Цели команды: какие цели должны быть у сильной команды?
- Сшивка целей и мотивация на командный результат
- Личное и командное планирование: как добиться командной эффективности через инструменты личного тайм-менеджмента
- Мотивация команды: как привести команду к высоким результатам.
- Коучинг команды: искусство и сила использования внутренних ресурсов команды
- Драйверы команды: что создаёт условия для достижения сверх результатов. Метод формирования драйверов для каждой команды

Результат: участники поймут, что влияет на их эффективность, определят свои ценности, проработают свои негативные установки, научатся мотивировать себя через сшивку целей, а также освоят инструменты тайм-менеджмента и всё это через фокус командной эффективности

Управление коммуникациями в команде

- От чего зависит эффективность взаимодействия в команде?
- 3 уровня обещания в команде. Переход на высший первый уровень.
- Фокус на личном и на общем – как сместить фокус на командный результат?
- Решение в команде сложных вопросов или как договариваться внутри команды.
- Упражнение вызов: «Сложное решение»
- Нормы и правила эффективного взаимодействия
- Модерация: какие нормы и правила смогут помочь нам стать эффективными?
- Разрешение конфликтов в команде: методы и алгоритмы бесконфликтного общения.

Результат: участники, проходя через сложные задания учатся выстраивать эффективное взаимодействие как внутри своего подразделения, так и со смежными подразделениями. Также в ходе модерации участники прописывают нормы и правила взаимодействия со смежными подразделениями и договариваются об их использовании на своих рабочих местах.

Ответственность за командный результат

- Упражнение вызов: «Спасение нуркитов»
- Ответственность за результат команды – это вызов или реальность?
- Принципы Оз в формировании командной ответственности
- Быть «над чертой» или «под чертой» или почему мы снимаем с себя ответственность
- Принятие решения быть «над чертой» и нести ответственность не только за личный результат, а также и за командный результат
- Формирование принципов командной ответственности в компании

Результат: участники осознают свою жизненную и профессиональную позицию с точки зрения ответственности за личный и командный результат и принимают решение быть «над чертой», т.е. отвечать не только за свой результат, а также и за командный результат.

Лидерство и личность руководителя как драйвер команды

- Кто такой лидер? Типология лидеров
- Харизма лидера
- Ресурсы лидера или как всегда быть на высоте
- Инструменты лидера – как вести команду к достижению сверх результатов

Результат: участники осознают кто они – лидеры или последователи, а также свой тип лидерства.

Форма и методы проведения обучения:

- ситуационные задачи
- решение кейсов
- упражнения, работа в группах
- управляемые дискуссии, обратная связь
- круглые столы
- использование видеоматериалов

Ответы тренера на вопросы участников тренинга. Подготовка стратегии профессионального развития участников тренинга на основе полученной обратной связи от тренера в течение всего тренинга.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на [caйme](#).

Эффективная команда: роли, коммуникации, восприятие и передача информации, организация процесса



ТРЕНИНГ – ПРАКТИКУМ

Длительность обучения: 2 дня (16 академических часов)

Целевая аудитория: Руководители компании

Цели тренинга: Формирование мышления Лидера и командного игрока

Результаты участников:

- Сформируют мышление лидера и командного игрока
- Сформируют понимание важности нацеленности на командный результат

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

Весь тренинг строится на постоянной командной работе, где участники взаимодействуют друг с другом, совместно выполняют сложные задания, совместно решают непростые задачи. В результате этого у участников формируется понимание важности работы в команде, осознание своего вклада в работу команды, нацеленность на командный результат.

Что такое команда

- Что такое команда?
- Виды команд
- Структура команды
- Треугольник эффективности команд
- Упражнение вызов: «Строительство арки»

Роли в команде: Цветовая типология людей

- Упражнение вызов: «Найди ко мне ключик»
- Командные и некомандные люди: чем одни отличаются от других
- Цветовая типология людей: красные, жёлтые, синие, зелёные
- Описание поведения каждого типа
- Взаимодействие в команде – как выстраивать отношения внутри команды с разными цветовыми типами
- Определение своего типа личности и построение профиля личности по цветовой типологии

Коммуникация и эффективное восприятие информации

- Что такое коммуникации? Психологические барьеры в коммуникациях
- Техники активного слушания
- Правила передачи информации коллегам
- Техники аргументации и убеждения

Сложные люди – в чём причина?

- Причины возникновения трудностей в коммуникациях
- Что стоит за поведением трудных собеседников? Анализ поведения и мотивов трудных собеседников (практикум)
- Наши действия, которые приводят к трудностям в коммуникациях

Коммуникации с трудными людьми

- Трудные ситуации с людьми в диаспоре. Их особенность и специфика
- Коммуникация с человеком, не готовым идти на диалог. Техники взаимодействия с данным типом трудных ситуаций (практикум)
- Правила отказа. Техники отказа людям (практикум)
- Техники работы с возражениями
- Техники работы с сопротивлением

Коммуникации с агрессивно настроенными людьми

- Основные принципы коммуникации с агрессивно настроенными людьми
- Методы и алгоритмы коммуникации с агрессивно настроенными людьми (практикум)

Форма и методы проведения обучения:

- ситуационные задачи
- решение кейсов
- упражнения, работа в группах
- управляемые дискуссии, обратная связь
- круглые столы
- использование видеоматериалов

Ответы тренера на вопросы участников тренинга. Подготовка стратегии профессионального развития участников тренинга на основе полученной обратной связи от тренера в течение всего тренинга.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на cayme.ru.

Ценности. Стратегическое лидерство в команде

ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ



Длительность обучения: 2 дня (16 академических часов)

Целевая аудитория: Руководители компании

Цель тренинга:

- Усовершенствовать навыки стратегического мышления
- Отработать эффективные техники системного подхода к принятию управленческих решений

Результаты участников:

- Получат системный взгляд на Компанию в целом
- Сформируют ценности и ценностные ориентиры.
- Разовьют навыки анализа и структурирования информации.
- Овладеют подходами к работе с проблемой и проблемными ситуациями.
- Отработают инструменты принятия стратегических решений.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

Блок 1. Ценности компании

- Что такое ценности? Связь ценностей со стратегией и корпоративной культурой компании.
- Методы формирования ценностей компании.
- Внедрение ценностного подхода в корпоративную культуру компании.
- Внедрение ценностей на всех уровнях компании: в подборе персонала, обучении и развитии персонала, корпоративной культуре, нормах и правилах работы, в формировании моделей поведения персонала

Блок 2. Стратегическое лидерство

- Что такое стратегическое лидерство? Структура стратегического лидерства: масштаб мышления, горизонт мышления, видение перспектив в условиях неопределённости, системность мышления.
- Концепция «Масштаб лидера и руководителя». Различия масштаба мышления, картины мира разных уровней управления. Примеры руководителей разного масштаба.
- Диагностика своего «лидерского и управленческого масштаба». Понятие «Горизонта мышления» руководителя.
- Карта личного развития и развития своего масштаба личности.
- Алгоритм развития человека через концепцию Масштаба личности.

Блок 3. Инструменты стратегического мышления как основа стратегического лидерства

- TAIDA: метод сценарного планирования.
- Этапы TAIDA: наблюдение, анализ, создание образа, принятие решения, действие.
- Подготовка к сценарному планированию, постановка задачи.
- 1-ый этап: наблюдение – 3 уровня наблюдения, изучение тенденций.
- Анализ тенденций, анализ связей между тенденциями, построение сценариев, сценарии и неопределённости, построение «Сценарного креста».
- Создание образа: формирование видения, компоненты видения.
- Принятие решений. Принципы принятия решения.

Блок 4. Гибкость мышления в работе лидера

- Дизайн-мышление как метод нахождения нестандартных методов управления и развития компаний
- Методы дизайн-мышления: карты позиционирования, критический дизайн, лэддеринг, матрицы решений и т.д.
- Методы Траблшутинга в решении сложных организационных задач

Блок 5. Работа команды на решение стратегических задач компании

- Драйверы команды топ-менеджеров
- Методы достижения командой топ-менеджеров сверхрезультатов
- Коучинг команд
- Коммуникации в команде
- Преодоление конфликтов и непонимания внутри команды через визуальные методы и дизайн-мышление

Форма и методы проведения обучения:

- анализ реальных проблем участников
- ситуационные задачи
- упражнения, работа в группах
- управляемые дискуссии, обратная связь
- возможно использование видеоматериалов

Ответы тренера на вопросы участников тренинга. Подготовка стратегии профессионального развития участников тренинга на основе полученной обратной связи от тренера в течение всего тренинга.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на [cayme](#).

Навыки коммуникации

ТРЕНИНГ – ПРАКТИКУМ



Длительность обучения: 2 дня (16 академических часов)

Целевая аудитория: Руководители Компании

Цели тренинга: развить навыки убедительной коммуникации:

- кратко и четко обосновывать свои инициативы и предложения руководству;
- получать нужный результат от смежников, даже когда они «не хотят понимать»;
- добиваться от людей нужных действий без опоры на власть и административный ресурс.

Результаты участников:

- Получили представления о психологии влияния и искусстве убеждения.
- Освоили основные принципы убеждения и влияния в разных видах коммуникаций.
- Отработали инструменты убеждения и влияния на практике и смогли их применять в своей управленческой деятельности.
- Овладели эффективными приемами ведения разных видов беседы с клиентом.
- Овладели техниками противодействия манипуляциям при взаимодействии с клиентом, сотрудниками, партнёрами, заказчиками.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

Блок 1. Психология коммуникаций

- Коммуникации. Виды коммуникаций.
- Барьеры в коммуникациях. Методы преодоления коммуникационных барьеров.
- Основные принципы управления коммуникациями.

Блок 2. Особенности коммуникации с руководителями высокого уровня.

- Особенности мышления и восприятия первых лиц.
- Типичные ошибки в коммуникациях с первыми лицами.
- Роли в коммуникациях с первыми лицами.
- Ключевые правила коммуникации с руководителями высокого уровня.
- Правила письменной коммуникации с руководителями высокого уровня.

Блок 3. Факторы успеха и принципы эффективности аргументации. Сила влияния.

- Что такое влияние? Психология влияния.
- Структура влияния. Составляющие любого влияния.
- Модель поведения человека. Где точка влияния человека?
- 6 моделей влияния или как подобрать ключик к каждому человеку.
- Психологические механизмы и ловушки. Психологические феномены и парадоксы мышления.

Блок 4. Факторы успеха и принципы эффективности аргументации. Искусство убеждения.

- Этапы убеждения. Законы логичности и искусство построения убедительной речи.
- Правила убеждения. Как доносить аргументы эффективно.
- Современные приёмы и технологии убеждения. Техники аргументации.
- Образность речи как искусство убеждения.
- Способы доказательства и опровержения. Как правильно аргументировать свою позицию перед клиентом.

Блок 5. Алгоритмы «Прими решение», «Напряги силы», «Пожертвуй своим»

- Три универсальных ситуации бизнес-аргументации: «Прими решение», «Напряги силы», «Пожертвуй своим»
- Ситуации применения алгоритма. Структура алгоритма.
- Техники аргументации, используемые в алгоритме.
- Работа с сомнениями и контраргументация.
- Противодействие манипуляциям. Как не попадаться в ловушки манипуляторов.

Форма и методы проведения обучения:

- ролевые игры
- ситуационные задачи
- упражнения, работа в группах
- управляемые дискуссии, обратная связь
- возможно использование видеоматериалов

Ответы тренера на вопросы участников тренинга. Подготовка стратегии профессионального развития участников тренинга на основе полученной обратной связи от тренера в течение всего тренинга.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на [cayme](#).

Навыки коммуникации в управлении конфликтами

ТРЕНИНГ – ПРАКТИКУМ



Длительность обучения: 2 дня (16 академических часов)

Целевая аудитория: Руководители Компании и сотрудники компании

Цель тренинга: развить навыки коммуникации в условиях конфликта:

- Эффективно анализировать и понимать имеющиеся трудности в своих коммуникациях, причины появления конфликтных ситуациях
- Выбирать и использовать адекватные стратегии разрешения конфликтных ситуаций
- Определить и в дальнейшем эффективно использовать коммуникативный алгоритм сотрудничества – достижения согласия с другими

Результаты участников:

- Познакомятся с алгоритмами управления разными видами конфликтов в компании
- Отработают на практике алгоритмы управления разными видами конфликтов на практике
- Освоят навыки управления разными видами конфликтов в компании
- Сформируют навыки бесконфликтного взаимодействия с разными сложными сотрудниками

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

Сложные сотрудники, партнёры, высшее руководство – в чём причина?

- Причины возникновения трудностей в бизнес-коммуникациях.
- Что стоит за поведением трудных собеседников? Анализ поведения и мотивов трудных собеседников.
- Наши действия, которые приводят к трудностям в бизнес-коммуникациях.

Подготовка к коммуникации с трудными людьми

- Общие правила коммуникации с трудными собеседниками.
- Подготовка алгоритма коммуникации с трудными собеседниками.

Коммуникации с трудными сотрудниками – подчинёнными

- Трудные ситуации с подчинёнными. Их особенность и специфика.
- Коммуникация с сотрудником при отказе выполнять поставленную задачу и саботаже.
- Коммуникация с сотрудником при некачественном выполнении своих задач.
- Предоставление обратной связи сотрудникам, не способным принимать обратную связь.
- Действия руководителя в ситуациях, когда сотрудник ведёт кулуарные интриги против руководителя.
- Коммуникация сотрудника с публично противодействующим сотрудником.

Коммуникации с трудными вышестоящими руководителями

- Основные принципы коммуникации с вышестоящими руководителями и ТОП-менеджментом.
- Выработка индивидуального стиля коммуникации со сложными руководителями.
- Алгоритмы коммуникации с вышестоящими руководителями и ТОП-менеджментом.

Коммуникации с трудными партнёрами и клиентами

- Основные принципы коммуникации с трудными партнёрами и клиентами.
- Методы и алгоритмы коммуникации с трудными партнёрами и клиентами.

Манипуляции в общении

- Основные типы манипуляций.
- Способы нейтрализации манипуляций собеседника.

Форма и методы проведения обучения:

- ситуационные задачи
- решение кейсов
- упражнения, работа в группах
- управляемые дискуссии, обратная связь
- круглые столы
- использование видеоматериалов

Ответы тренера на вопросы участников тренинга. Подготовка стратегии профессионального развития участников тренинга на основе полученной обратной связи от тренера в течение всего тренинга.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на [cayme](#).

Тайм-менеджмент и личная эффективность

ТРЕНИНГ – ПРАКТИКУМ



Длительность обучения: 2 дня (16 академических часов)

Целевая аудитория: Сотрудники компании

Цель тренинга:

- Развить навыки управления временем и личной эффективностью
- Эффективно анализировать и понимать имеющиеся трудности в планировании
- Выбирать и использовать эффективные стратегии управления временем

Результаты участников:

- Познакомятся с психологическими аспектами управления временем
- Отработают на практике инструменты тайм-менеджмента
- Освоят навыки планирования своим временем и временем других

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тайм-менеджмент и личная эффективность

- Показатели личной эффективности
- Тенденции современного мира или почему в 24 часах не 48 часов? Причины потери времени
- Структура личной эффективности – как стать ещё более эффективным

Биоритмы человека и время

- Биоритмы человека, влияющие на его эффективность и управление временем
- Как правильно планировать свой день исходя из биоритмов человека
- Ценностный подход как основа управления собой и своим временем
- Изменение привычек или повышение эффективности через самонастройку

Расстановка приоритетов и планирование

- Что мы понимаем под приоритетом. Уровни результативности
- Целеполагание и планирование. SMART
- Формирование образа будущего
- Календарное планирование
- Управление помехами
- Факторы, влияющие на эффективность в условиях многозадачности
- Управление собой в условиях многозадачности

Методы планирования

- Принцип «Парето» и его применение в планировании времени
- Анализ приоритетности по Эйзенхауэру
- «Интеллектуальные карты» в планировании времени
- Гибкое планирование рабочего дня
- Техники кайротического планирования
- Тайм-менеджмент меню: слоны, лягушки, сыр и др.
- Установление приоритетов с помощью анализа ABC
- Алгоритм ежедневного планирования
- Организация рабочего пространства по законам тайм-менеджмента
- Методы упорядочения планов рабочего времени
- Три типа задач в планировании дня
- Метод простого планирования
- Метод приоритетного планирования
- Метод «пяти задач»
- Контекстное планирование
- Техники борьбы с поглотителями времени
- Эффективное использование «дыр времени»

Форма и методы проведения обучения:

- ситуационные задачи
- решение кейсов
- упражнения, работа в группах
- управляемые дискуссии, обратная связь
- круглые столы
- использование видеоматериалов

Ответы тренера на вопросы участников тренинга. Подготовка стратегии профессионального развития участников тренинга на основе полученной обратной связи от тренера в течение всего тренинга.

Запрос на тренинг направляйте по адресу alfaseminar@bk.ru, или заполните заявку на [cayme](http://cayme.ru).