

СПЕЦИФИКАЦИЯ ТРЕНИНГА:

Аудитория: руководители высшего звена.

Продолжительность: 3 дня.

Размер группы:

6-12 человек.

Формат: Чтение, видео модели, упражнения, обсуждения в группе, упражнения на взаимосвязь, игра по собственному сценарию.

Проведение: Сертифицированный тренер Advance AG

ВЛИЯНИЕ ЧЕРЕЗ КОММУНИКАЦИЮ

Достижение стратегических результатов организации стоит на умении менеджеров анализировать и использовать идеи и информацию, давать конструктивную обратную связь, лоббировать необходимые ресурсы и поощрять индивидуальный вклад каждого сотрудника.

Программа обучает участников техникам эффективной коммуникации, основанным на подходе «От стратегии к результатам».

Ежедневно сотрудники организации вовлечены в нескончаемый поток информации, в котором происходит постоянный обмен идеями и новостями, как внутри коллектива, так и в общении с клиентами. Нередко этот поток становится слишком «бурным», стресс возрастает, решения становятся эмоциональными, учащаются конфликты.

Эмпатия руководителей и их навыки конструктивной коммуникации являются одним из важнейших условий построения эффективной команды, способствуют развитию инициативы у сотрудников, стимулируют их к нестандартным и инновационным подходам, что, в результате, ведет к улучшению качества и продуктивности деятельности.

ЧЕМУ НАУЧАТСЯ УЧАСТНИКИ:

- искать, уточнять и подтверждать идеи и информацию;
- описывать организационные вопросы и стратегию в веской, убедительной манере;
- определять задачи и преимущества от эффекта обратной связи;
- сосредоточивать личные действия на тех или иных вопросах посредством обратной связи;
- изучать полезные идеи для обращения стратегии в действие;
- лоббировать поддержку и ресурсы, которые необходимы руководителям для решения ключевых организационных вопросов

Никаких «особых секретов»! Наш подход к коммуникациям:

Коммуникация - не искусство и не талант. Это, прежде всего, навык, который можно и нужно развивать.

Коммуникация – это многомерная система навыков, где никогда навык не работает один.

Если у вас «на руках» есть хорошие алгоритмы, то вы применяете навыки рефлексивно и получаете удовольствие от успешной коммуникации!

СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА

Введение: От стратегии к результатам через эффективную коммуникацию

Участники семинара осознают:

- роль стратегической коммуникации в достижении стратегических целей;
- качества истинного лидера в коммуникации;
- базовые принципы лидерской коммуникации.

Модуль 1. Отсевание организационного «шума» (навык уточнения и подтверждения)

Участники семинара учатся:

- получать полную информацию, демонстрировать понимание и уважение взглядов и идей собеседников, делать более точные суждения и принимать верные решения;
- уточнять и подтверждать информацию до полной уверенности в том, что ее достаточно для принятия решения и дальнейших действий.
- извлекать из потока информации только ту, которая необходима для достижения цели.

Модуль 2. Создание направления

Участники семинара учатся:

- формировать у подчиненных образ цели, направления, в котором движется организация;
- использовать яркий образный язык при формировании у подчиненных направления, в котором движется организация.

Модуль 3. Обратная связь: позитивная

Участники семинара учатся:

- выявлять в работе сотрудников действия, которые способствуют реализации стратегий компании;
- грамотно применяя алгоритм признания, добиваться мотивирующего эффекта в результате выраженного признания;
- формировать у сотрудников поведенческие стереотипы, способствующие достижению стратегических целей компании.

Модуль 4. Обратная связь (корректирующая)

Участники семинара учатся:

- устанавливать высокие стандарты качества, стимулировать стремление сотрудников к постановке и решению стратегических задач, получать удовлетворение от работы;

- предоставлять объективную обратную связь, вызывая стремление сотрудника к совершенствованию;
- давать оценку предложениям и предотвращать ошибки, не подавляя инициативу сотрудника и не нарушая сотрудничество.

Модуль 5. Навык: Изучение идей

Участники семинара учатся:

- быстро заинтересовать человека, завладеть его вниманием и добиться участия;
- помочь собеседнику понять конкретные пути, с помощью которых ваше предложение разрешит проблему, вопрос, реализует возможность или удовлетворит потребность;
- эффективно получать информацию о реакции на ваше предложение.

Модуль 6. Навык: продвижение идей

Участники семинара учатся:

- быстро заинтересовать человека, завладеть его вниманием и добиться участия;
- помочь собеседнику понять конкретные пути, с помощью которых ваше предложение разрешит проблему, вопрос, реализует возможность или удовлетворит потребность;
- эффективно получать информацию о реакции на ваше предложение.

Завершение: усиление результатов

Участники семинара осознают:

- каким образом можно использовать навыки коммуникации для более эффективного решения ежедневных оперативных проблем для реализации стратегических целей.

ЧТО ЭТО ДАСТ ВАШЕЙ КОМПАНИИ:

- повысит качество и продуктивность деятельности;
- увеличит эффективность командной работы;
- уменьшит текучесть персонала компании;
- улучшит процесс обмена информацией между внутренними подразделениями;
- сократит количество межличностных конфликтов и сопротивление, с которым сталкивается организация в процессе своего развития.



Мы изучаем иностранные языки со школы, чтобы быть понятыми. Ни у кого из нас не вызывает сомнения тот факт, что знание иностранного языка как инструмента, позволяет нам эффективно общаться с представителями других стран и национальностей. Но как часто мы задумываемся о том, как мы говорим, что мы говорим и что мы слышим, находясь в привычной рабочей или личной обстановке? Почему наши коммуникативные навыки мы воспринимаем как нечто само собой разумеющееся?

Анастасия Чучалина, ведущий тренер Advance AG