

Szkolenie otwarte

Fierce Conversations®

OdWażne rozmowy

Jak rozmawiać OdWażnie? Warsztat Fierce Conversations® uczy rozmawiania i doświadczania zmian poprzez rozmowy. Warto wziąć w nim udział, jeśli mierzysz się z trudnymi sytuacjami, w których potrzebujesz udroźnić komunikację, a problemem jest np. spadek wyników, konflikt lub wdrożenie nowych sposobów działania.

Podczas warsztatu tylko wprowadzamy 4 modele rozmów, przede wszystkim jednak przyglądamy się naszym postawą i wartościom związanym z byciem w dialogu ze sobą i z innymi. Taki wgląd, jest czasami ważniejszy niż struktura, a doświadczenie i praktyka rozmów na warsztacie często są wystarczającym katalizatorem zmian w codziennych rozmowach. Warsztat pomaga radzić sobie z podejmowaniem trudnych wyzwań: zmian organizacyjnych, zmian w pełnionej roli zawodowej, niwelowaniem konfliktów i budowaniem zaangażowania.

Cele szkolenia:



Nauka prowadzenia rozmów tak, by wykorzystać w pełni jej możliwości



Nabycie umiejętności budowania relacji i wpływu na poprawę współpracy między



Przekazanie wiedzy jak zwiększać zaangażowanie pracowników poprzez rozmowy



Poznanie technik prowadzenia rozmów konfrontacyjnych by łączyć, a nie dzielić

Profil uczestnika

Liderzy, Menedżerowie, Pracownicy wszystkich szczebli organizacji, dla których skuteczna i odważna komunikacja jest kluczem do uzyskiwania wyników, realizowania strategii, wdrażania zmian czy skutecznej współpracy w zespole.

Korzyści dla uczestnika

Podczas warsztatów Fierce Conversations® OdWażne rozmowy uczestnicy dowiedzą się:

- jak rozpoczynać i prowadzić kluczowe dla Ciebie i Twojej organizacji rozmowy,
- jak poruszać tematy ważne i trudne, o których nikt nie chce mówić,
- jak rozmawiać efektywnie, aby w czasie każdej rozmowy uzyskiwać to, na czym ci zależy – zarówno w pracy jak i w życiu prywatnym,
- jak konfrontować się w istotnych sprawach nie niszcząc relacji,
- jak prowadzić każdą rozmowę tak, by wykorzystać w pełni jej możliwości,
- jakie są zasady OdWażnego rozmawiania i 3 transformacyjne idee.

Stosowane metody:

wykład, ćwiczenia bazujące na prawdziwych, realnych wyzwaniach uczestników, ćwiczenia rozmów w podgrupach, informację zwrotną od trenera i grupy, interakcje i dyskusja z przykładami.

Liczebność grupy

6 - 12 osób

Czas trwania

2 dni (9:00-17:00)

Miejsce

Warszawa

Zawartość szkolenia

Podczas warsztatów, każdy będzie miał okazję zaangażować się w rozmowy, a także sprawdzić jakie są ich efekty, gdy rozmawiamy o kwestiach dla nas ważnych.

Rozmowy zespołowe

Pomagają uruchomić kapitał różnorodnego doświadczenia i zaangażować ludzi w rozwiązywanie problemów i wdrażanie wypracowanych pomysłów.

Rozmowy coachingowe

Zwiększają przejrzystość omawianych zagadnień, pomagają uzyskać wgląd w istotne dla danej osoby problemy i wyzwania; skutkują rozwojem zawodowym, stają się motorem zmian i przyspieszają uzyskiwanie pożądaných rezultatów.

Rozmowy wokół delegowania

Klarują odpowiedzialność i pomagają w wyborze priorytetów adekwatnych do doświadczenia zawodowego. Inspirują do zmian.

Rozmowy konfrontujące

Pomagają jednostkom i zespołom skutecznie rozwiązywać problemy dotyczące postaw, zachowań, uzyskiwanych wyników, przy jednoczesnym wzmocnieniu relacji.

Moduł 1: Wprowadzenie – fundamenty rozmów w stylu Fierce

- Rozmowy, które zmieniają – inspiracja
- Filozofia Odważnego rozmawiania
 - 4 cele, które zrealizujesz rozmawiając Odważnie
 - Definicja Odważnej rozmowy - nasze doświadczenia z prowadzeniem rozmów, warunki i ograniczenia
 - 3 transformacyjne idee – zmieniające naszą postawę w rozmowach
 - Mokita - o czym się rozmawia i nie rozmawia w organizacjach i jakie są tego konsekwencje
 - Kapitał emocjonalny – czym jest, jak go zdobywać rozmawiając
 - Kontekst jako źródło rezultatów, które uzyskujemy – poznaj swój kontekst, by zmieniać efekty swoich rozmów
 - 7 zasad Odważnych rozmów – praca nad 7 zasadami i prezentacje i dyskusja na forum
 - Wybór zasady do wdrożenia podczas praktyki rozmów.

Moduł 2: Rozmowy zespołowe

- Rozmowy zespołowe w organizacjach 3 wyzwania, gdy brakuje współpracy
- Poznaj „model piłki plażowej” – wprowadzenie do modelu
 - Formularz przygotowywania do rozmowy zespołowej – praca indywidualna i wybór wyzwań do dalszej pracy w zespołach
 - Praca zespołowa – wybór tematów
 - Praktyka rozmowy zespołowej wg. modelu Piłki Plażowej
 - Podsumowanie i wnioski na forum – jakie elementy rozmowy wg. modelu Piłki Plażowej wzmocniają odpowiedzialność za efekty.

Moduł 3: Rozmowy coachingowe

- Wprowadzenie do rozmów coachingowych – co wiemy, czego nie wiemy o coachingu
- 3 nawyki, które zmniejszają efektywność rozmów coachingowych
- Wprowadzenie „Modelu wydobywania potencjału”
- Praktyka rozmów coachingowych – wydobywanie indywidualnego potencjału
- Podsumowanie rozmów po każdej rundzie – czego ucę się jako coach
- Przyspieszanie rozwoju, uzyskiwanie wglądu, katalizator zmian – jakie cele możemy uzyskać w rozmowie coachingowej.

Moduł 4: Rozmowy wokół delegowania

- Inspiracja – jak „Jak skrócić swoją listę rzeczy do zrobienia?”
- Remanent najważniejszych zadań – ćwiczenie indywidualne i dyskusja w grupach
- Wprowadzenie „Modelu drzewa decyzyjnego”
 - Poziomy podejmowania decyzji i rozwoju – przykłady i dyskusja
 - Jak wygląda Twoje drzewo decyzyjne – analiza najważniejszych zadań
- Jak zadbać o rozwój swój i swojego zespołu – praktyka rozmów wokół delegowania z wykorzystaniem modelu drzewa decyzyjnego.
- Podsumowanie na forum – jak możesz odzyskać swój czas na rozwój.

Moduł 5: Rozmowy konfrontujące

- Nasze doświadczenia z konfrontowaniem – jakie strategie stosujemy, gdy unikamy konfrontacji
- Jak skonfrontować się z czyjąś postawą lub zachowaniem – wprowadzenie modelu rozmowy konfrontującej na podstawie studium przypadku
- Rozmowa konfrontująca – wskazówki do „Słowa wstępnego” – jak przygotować i rozpocząć rozmowę.
- Praktyka rozpoczyna rozmowy konfrontującej w podgrupach
- Omówienie ze wskazaniem na potencjalne wyzwania w rozmowie konfrontującej
- 3 taktyki na odrzucenie informacji zwrotnej – jak sobie z nimi radzić
- jak zakończyć rozmowę konfrontującą – domknięcie modelu i historii ze studium przypadku.
- Inspiracja końcowa – nasza postawa wobec konfrontowania

house of skills 

Doświadczenie, które zmienia

02-235 Warszawa, ul. Równoległa 4a, tel.: +48 22 37 63 000,
fax: +48 22 37 63 033 office@houseofskills.pl,
www.houseofskills.pl