

Szkolenie otwarte

Trening rozmów menedżerskich

Obserwujemy zmianę wzorców skutecznego przywództwa. Kontrolę zastępuje zaufanie, charyzmę i autorytet – współpraca, uważność i umiejętność słuchania. Kluczowym narzędziem menedżerskim staje się rozmowa. Menedżerowie coraz częściej mierzą się z trudnymi rozmowami ze współpracownikami i partnerami biznesowymi, a od jakości tych rozmów zależą ich rezultaty biznesowe. Trening trudnych rozmów menedżerskich daje okazję do poznania i przećwiczenia różnych strategii i technik, które pomogą skutecznie radzić sobie w trudnych sytuacjach menedżerskich oraz budować pozytywne, oparte na zaufaniu relacje z pracownikami.

Cele szkolenia:



Rozwój umiejętności skutecznej prezentacji oraz podniesienie skuteczności menedżerskiej: przekazu, przekonywania oraz oddziaływania, poprzez rozwijanie umiejętności komunikacyjnych i prezentacyjnych



Nabycie umiejętności profesjonalnego przygotowania i skutecznej realizacji prezentacji, nastawionych na osiągnięcie konkretnych celów, skuteczną sprzedaż pomysłów/rozwiązań



Rozwój umiejętności przyciągania uwagi publiczności

Profil uczestnika

Warsztat przeznaczony jest dla menedżerów wszystkich szczebli organizacyjnych – kadra kierownicza, menedżerowie liniowi, średniego i wyższego szczebla, którzy posiadają podstawową wiedzę z obszaru zarządzania i komunikacji i szukają zaawansowanych form rozwojowych, by dalej rozwijać swoją efektywność w roli lidera.

Rekomendowane jest wcześniejsze uczestnictwo w szkoleniu „Skuteczny Menedżer”, „Przywódtwo SLII Experience™ Blancharda” lub innym szkoleniu menedżerskim o podobnym profilu.

Korzyści dla uczestnika

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy:

- Rozwijają umiejętności prowadzenia trudnych rozmów – jak rozpocząć, prowadzić i kończyć rozmowy, by wykorzystać w pełni jej możliwości.
- Uczą się jak poruszać ważne i trudne tematy, jak konfrontować się w istotnych sprawach, nie burząc relacji.
- Zyskują większą samoświadomość w obszarze prowadzenie rozmów, co umożliwia im budowanie autorytetu liderkiego i zaufania w relacjach ze współpracownikami.
- Lepiej rozumieją wpływ własnych reakcji i zachowań na pracowników i otoczenie zawodowe.
- Uzyskują informacje zwrotne na temat ich sposobu komunikacji – mocnych stron, talentów, jak i wyzwania w prowadzeniu rozmów.

Stosowane metody:

prowadzenie rozmów (na forum grupy, w parach, w podgrupach) z trenerem-sparing partnerem, pigułki wiedzy dostosowane do indywidualnych potrzeb uczestników, indywidualne i grupowe informacje zwrotne.

Liczebność grupy

6 - 10 osób

Czas trwania

2 dni (9:00-17:00)

Miejsce

Warszawa

Zawartość szkolenia

Moduł 1: Wprowadzenie

- Warunki efektywnej rozmowy
- Model GROW

Moduł 2: Trening rozmów ze sparing partnerem

- Podsumowanie okresu próbnego
- Przekazanie pełnej informacji zwrotnej
- Rozmowa dyscyplinująca
- Rozmowa konfrontująca jako element wdrożenia linii interwencji menedżerskiej
- Rozmowa, która koncentruje się na poszukiwaniu informacji zwrotnej u pracownika
- Rozmowa z pracownikiem w oporze wobec zmiany
- Rozmowa wokół budowania zaangażowania
- Rozmowa o podwyżce, awansie
- Rozmowa kończąca współpracę

Moduł 3: Podsumowanie

- Przygotowanie planu wdrożenia kluczowych umiejętności prowadzenia efektywnych rozmów.



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