

БИЗНЕС-РИТРИТ™

Стержневые технологии обучения руководителей

Программа адресована:

руководителям компаний, владельцам бизнеса, топ-менеджерам компаний, успешным менеджерам, ориентированным на личностный и рост и достижение целей.

Место проведения:

загородный пансионат, проживание комфортных номерах, полный пансион, возможность совмещать обучение в тренинге с полноценным отдыхом.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1 ступень - «Внешнее – отражение внутреннего»

1. Структура сознания человека.

- Сознательное и неосознанное в восприятии действительности.
- Свойства человеческого сознания и ума.
- «Я-концепция». Понятие «эго» и его 6 составляющих.
- Влияния «самости» на результат деятельности руководителя.
- Биологическое и психологическое «Я».
- Стереотипы восприятия. Стереотипы как ограничение возможностей.
- Сознательные способы и приемы расширения реальных возможностей.
- Применимость в бизнес-действительности.

2. Бизнес-контакты.

- Взаимодействие собеседников в различных типах контактов.
- Впечатление, производимое на собеседника.
- Способы управления «Инициативой» в контакте.
- «Наблюдатель» и его роль.
- Диалог. Спор. Позиция. Гибкость. Способность учиться.
- Как создавать ситуацию и одновременно видеть ее со стороны.

- Уровни взаимодействия собеседников. Оптимальный выбор стратегии. Как увеличить число конструктивных контактов.

3. Цели.

- Правила постановки цели - добавляем новое...
- Работа цели в сознании.
- Вера в достижимость целей.
- «Позитивное мышление» как стратегия реализации целей.
- Тактика управления верой.
- «Карта внутреннего мира». Внутренний ресурс руководителя и топ-менеджера. (по Т.Д. Зинкевич-Евстигнеевой)
- Само тестирование личных внутренних ресурсов.

4. Эмоциональный интеллект (EQ).

- Результаты исследования последних лет: показатели IQ, EQ и успешность.
- Развитие эмоционального интеллекта.
- Практикум. Зона чувств как ключ в закрытую дверь.
- Слышать сквозь слова, видеть больше, чем видят другие

5. Матрицы Станислава Грофа.

- Технология «4-х корзин».
- Типичные паттерны достижения целей.
- Внутренние программы, ключ к нейтрализации

6. Осознание потребностей. Пирамида потребностей.

- Взаимосвязь личных и корпоративных потребностей.
- Влияние отождествлений и зацепок.
- Природа потребностей.

7. Технология «Окно Джохари»

- «Слепое пятно» в картине мира руководителя.
- Что такое рост?

8. Типы личности.

- Самодиагностика.
 - Определение и учет личностных особенностей при взаимодействии.
 - Управление принятием решения.
-

2 ступень - «Руководитель – харизматичный лидер»

1. Управление информационными потоками.

- Влияние на аудиторию.
- Навыки проведения презентаций и выступлений.
- «Сила слова», и как ее получить?
- Владение словом и умение мотивировать во время публичных выступлений.

2. Энергетика аудитории.

- Как создать положительный настрой аудитории, поднять уровень заинтересованности и завладеть вниманием.
- Приемы и методы взаимодействия с энергетикой группы.
- Управление вниманием и энергией восприятия.
- Позитивная и негативная энергия. Способы полюсного изменения состояния аудитории.
- Тактика направления энергии аудитории "в нужное русло".

3. Лидерство.

- Развитие лидерских качеств.
- В чем состоит лидерство руководителя в бизнес-процессах.
- Личная история и мифы.
- Тематическое упражнение: «Какой я руководитель?» Стили руководства и преимущества различных стилей.
- Харизма. Харизматичность личности в бизнес-среде.
- Кривая лидер-фоллоу. Стабилизаторы и мотиваторы.

4. Мотивация.

- Ориентация на процесс и на результат. Отличие и качество работы.
- Самодиагностика. Диагностика подчиненных.
- Различная мотивация в команде.
- Управление работой команды, рабочим коллективом с различной мотивационной структурой.
- Влияние целей на мотивы и КПД сотрудников.
- Идеология. Управление по ценностям и управление по целям.

5. Мотивационная структура Ваших сотрудников и партнеров.

- Ведущая мотивация ваших коллег и подчиненных.
 - Стремление к успеху как тип мышления. Возможности, открывающиеся сотрудникам.
 - Частота встречаемости и особенности мотивации сотрудников с типом мышления «К успеху».
 - Избегание неудачи. Потребности сотрудников с типом мышления «ОТ неудачи».
- Особенности взаимодействия и эффективного мотивирования. Одновременное мотивирование сотрудников с различными типами мотивации. Влияние на сотрудников в ситуациях собрания, презентации и других публичных выступлений.
- Выработка группового решения. Руководитель-процедурный лидер.

6. Мотивация и кадровый резерв.

- Готовность подчиненных к выполнению задач.
- Способ определения готовности сотрудников.
- Основные ошибки руководителя и последствия.
- Как подготовить внутренний кадровый резерв.

- Оценка профессиональных возможностей сотрудников.

7. Теория мотивации Герцберга.

- Определение уровня мотивационной среды.
- С чего начать изменения?

8. Теория порога.

- Определение возможностей и потенциала сотрудников.
 - Монотония и ее компенсация.
 - Демотивация - «минное поле» на пути руководителя.
-

3 ступень - «Основные инструменты руководителя»

1. Постановка задач.

- Типы руководства сотрудниками при постановке задач.
- Специфика постановки задач новым сотрудникам на этапе отсутствия опыта.
- Методика ситуативного руководства.
- Выбор средств воздействия на подчиненного при постановке задач.
- Воспитание подчиненных, повышение уровня готовности к выполнению поставленных задач.
- Способы контроля и типы ошибок руководителей при контроле работы подчиненных.
- Система контроля.

2. Делегирование полномочий.

- Принципы делегирования.
- Разница между делегированием полномочий и постановкой задач сотрудникам.
- Препятствия к эффективному делегированию и пути их преодоления.
- Что необходимо и что нельзя делегировать.

- Делегирование полномочий и результативность работы подчиненных.

3. Тайм-менеджмент.

- Крест Эйзенхауэра.
- Время психологическое и циферблатное. Что нужно знать о времени?
- «Настоящее» - миг или вечность?

4. Конфликтология.

- Стратегии решения конфликтов.
- Сетка Томаса Килманна.
- Понятие ресурса. Влияние ресурсов на результат.
- Нейтрализация эмоций и типичные ошибки.

5. Противостояние манипулированию.

- «Партнерское» и «манипулятивное» взаимодействие.
- Техники противостояния манипулированию.
- Цивилизованное влияние.

6. Переговорные техники.

- Реперные точки в принятии решений.
- Выработка собственной позиции.
- Вербальные техники в переговорном процессе.