PROПАРТНЕРСТВО
КАЧЕСТВЕННАЯ ВНУТРЕННЯЯ КОММУНИКАЦИЯ И ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СИЛЬНЫХ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ

Продолжительность 2 дня (с 10.00 до 19.00)
Численность группы от 6 до 20 человек
Автор и ведущий: Бубнов Иван Борисович

Концепция:

Новая концепция современного делового общения базируется на понимании того, что все люди разные и каждый человек – индивидуальность, хотя базовые ценности, эмоциональные потребности, страхи и ожидания у всех очень схожи. Пора научившись видеть и ПРИНИМАТЬ отличия других (их образа мыслей, точек зрения), управлять энергией контакта, а не просто находиться в реакции на происходящее, ОСОЗНАВАТЬ сразу несколько пластов коммуникации, на которых идет диалог, понимать, каким способом точнее передать информацию человеку другого типа. В основе здесь – развитие эмоционального интеллекта.
Общение с коллегами – на самом деле это невероятно интересный процесс, если знаешь, как это делать технично, качественно и эффективно.
Освоив самые свежие коммуникативные компетенции, участники тренинга выходят на новый уровень партнерской коммуникации, создают мощнейший ресурс для решения рутинных задач и трений, возможность ДОГОВАРИВАТЬСЯ, и эффективно ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ. Разве не к этому сводится современное искусство управлять?! И разве не качественная кросс-функциональная коммуникация – одно из важнейших сегодня конкурентных преимуществ?!

Цель обучения:

Тренировка навыков партнерской коммуникации: с коллегами, смежными подразделениями, проектными командами и подрядчиками. Это и развитие эмоциональной «сенсорности», чуткости во взаимодействии с другими людьми, отработка умения слушать и слышать коллегу, НО и навыки нейтрализации психологического сопротивления и манипуляции, способность конфронтировать (т.е. «предъявлять» несоответствие создаваемым договоренностям из «взрослой» позиции) с целью нахождения консенсуса и достижения синергетического результата.

Целевая аудитория:

Сотрудники разных подразделений, задействованные в рабочей коммуникации, управленческий состав, переговорщики, менеджеры, участвующие в кросс-функциональных процессах или совместных проектах.

Прорабатываемые темы, развиваемые компетенции:

- Признаки, отличия и стратегии современной деловой коммуникации;
- Диагностика проблемных зон в межгрупповом взаимодействии компании/подразделения;
- Базовые принципы эффективной партнерской коммуникации;
- Отслеживание невербальных сигналов и сообщений;
- Многомерность личностных предпочтений на основе типологии DiSC / insights Discovery;
- Тренировка специфических компетенций партнера: техника активного слушания (слышать, а не слушать);
- Отработка методики честной и целостной обратной связи;
- Освоение навыков считывания эмоций в общении и техник «столкновения» с ними в другом человеке – управления энергией контакта;

- Знакомство с фундаментальной категорией профессионального общения – категорией Принятия (себя, другой точки зрения, ситуации, развивающейся «не по-вашему»);
- Знакомство с теорией РВД Э.Берна (транзактный анализ) и тренировка «Взрослой» позиции в коммуникации;
- Проработка понятия «Доверие» (парадокс доВерия);
- Освоение техник выявления и нейтрализации психологического сопротивления в собеседнике;
- Освоение основной логики формирования и фиксирования договоренностей с коллегами;
- Навык калибровки ответственности при создании договоренностей, делегировании задач;
- Навыки «передачи» ответственности, два вида Ответственности;
- Обсуждение механики конструктивной проработки конфликтов;
- Тренировка техники «Конфронтация» (обратное конфликту) в ситуациях невыполнения договоренностей и техник «разбора полетов» в командах и в срывах с коллегами;
- Практика благодарности и видения другого в его лучшей версии!

По окончании программы участники смогут:

- Эффективно, в ПАРТНЕРСТВЕ решать задачи с носителями другой точки зрения, других ценностей;
- Устанавливать оптимальный контакт с партнером, вне зависимости от его психологического типа;
- Выстраивать оптимальный для коллеги уровень общения и работы с информацией;
- Безболезненно решать трудности взаимодействия и неминуемые напряженности в коммуникациях;
- Проще и быстрее доносить до оппонентов свою точку зрения и лучше понимать чужую;
- Определять предпочтения, явные и скрытые стимулы и критерии выбора оппонента;
- Передавать Ответственность и видеть, когда ответственность другой стороной не взята;
- Конструктивно обсуждать срывы и прорабатывать проблемы во взаимодействии.

Результаты для компании и бизнеса в целом:

Заложена основа для повышения эффективности всей организации;
Создается контекст партнерства и ответственности внутри высшей управленческой команды;
Сформулирована единая система координат: ценностей и правил для деятельности в командах и рабочих проектах;
Есть база для высокой скоординированности на кросс-функциональном уровне;
Повышена «тяговая сила» бизнеса: инициативность и энергетика, и, как следствие, вероятность достижения поставленных целей

Методология обучения:

Упражнения, деловые игры, групповые дискуссии, тестирование, разбор практических кейсов.
Каждый участник получает набор раздаточных материалов и сертификат о прохождении курса.

Похожие темы и программы:

Тренинг «PROВИЖН» ПОДРОБНЕЕ;
Тренинг «PROЕКТЫ И ПРАКТИКА ИЗМЕНЕНИЙ» ПОДРОБНЕЕ;
Тренинг «PRODВИНУТЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ» ПОДРОБНЕЕ;
Программа развития топов «МЕНЕДЖМЕНТ 3.0» ПОДРОБНЕЕ

Дополнительные материалы:

Статья «Ритуальные танцы делового общения» ПОДРОБНЕЕ;
Статья «Искусство мотивации продаж» ПОДРОБНЕЕ;
Статья «Изменяя действительность» ПОДРОБНЕЕ;
Статья «Четко ли ты видишь свою цель?» ПОДРОБНЕЕ

Мои клиенты:

Московская биржа, НРД, Альфа-Банк, СБЕР, ПромСвязьБанк, Московский Индустриальный Банк, ФИДО-БАНК, UniCredit Bank, РосЕвроБанк, Сбер-Сервис, АТМ Альянс, Корпорация АйТи, Онланта, ААМ Системз, РБК Софт, Яндекс-Деньги, Сибур-Минудобрения, Syngenta, Томскнефть, Роснефть, РН Эксплорешн, Славнефть, НорНикель, Роскосмос, РИТЭК, Mirax Group, Коперник, ФСК РАО ЕЭС России, ФОСАГРО, РОСНАНО, Специальные Стали и Сплавы, FERRIT, ЗАО ХК Эсмиком, LOTTE, ФКГ АКЭФ, DIS group, СОГАЗ Жизнь, АльфаСтрахование Жизнь, АльфаСтрахование, СберСтрахование, Мегафон, МГРС, МТС, РТЛабс, RuTube, Ростелеком, ВымпелКом, Связь-Инвест, РБК, TopS Business Integrator, Голден Телеком, RU-CENTER, ТФН (Тринити Фэлконс), Телефон.Ру, КПМГ, ФинЭкспертиза, BDO Russia, Swiss Appraisal, Media Instinct Group, Dentsy, Digital Alliance, Алькасар, Видео Интернешнл / НСК, «MI Group», Маслов Ketchum, Robertson & Blums corp., Hochland, AGAMA, Дымов, ПИР Продукт, X5 Retail Group, Пятерочка, Леруа Мерлен / Лемана Про, PEPSICO, Вимм-Билль-Данн, Альфа Асфальтирование, БТК групп, БТК Девелопмент, Интерьерные решения, STATIO, SMART group, ANKER, fitoutPRO, АРТИ, НеоАрт, Обувная фабрика Метрополис, NISSA, Renault (АВТОФРАМОС), ЛазерПак, Carpet House, Ситэс- электро, Терем, HP Russia, Бытовая техника СОКОЛ, Тракт, МОНТ, Торговая площадь, КЛЕО (Ascott group), ОфисПродукт, НЛК, GLOBBING, People Insight, GALLAHER Ligget-Ducat, НИКА, CapriceВосток, Система Эспарус, Экорт, Издательства Conde Nast, ЭКСМО, МИФ (Манн-Иванов-Фербер), Гаятри, LifeBook, Вокруг Света, Логос-М, NCPharm, VeraPharm, МакизФарма, Roche, Промфарма, Promomed, Губернские аптеки, INPAS, ЮПЕКО, АВТОМИР, BLOCK Motors, ГеМа Моторс, NRG, Мегалайт-Авто, Кордоба АЕТ, Мастерхост, Квик-Маркет, Система-Гарант, Делада, Ancor, StaffLine, Контакт, Асстра, БелФорт, Единый портал Госуслуг и другие.

Как коуч/советник работал с владельцами и топ-менеджментом компаний
ФПК «САТОРИ», «ФинЭкспертиза», ИК «БКС», «Hochland Russland», «Сбер-Сервис», SMART group, «Лемана Про», ВнешТоргБанк, ВТБ24, РосЕвроБанк, X5 RETAIL GROUP, Фонд Б.Н.Ельцина, ФКГ АКЭФ и АКЭФ-БАНК, РБК-СОФТ, СтройТехИнвест, РУ Центр, АльфаСтрахование Жизнь, РН-Арктик Шлейф, Hatber, Видео Интернешнл, Планета гостеприимства, VEROPHARM, КондеНаст (издательства Vogue, Glamour, GQ), ООО Мегалайт-Авто, Кордоба АЕТ, PR-агентство Maslov PR, АЛЬФА АСФАЛЬТИРОВАНИЕ, НАНОПРОМ, ООО ААМ Систем, ООО АРТИ, LaserPack, Издательство Lifebook и другие.