

Trening rozmów menedżerskich

Opis szkolenia

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.

Założenia programu

Trening rozmów menedżerskich to praktyczny, osadzony w rzeczywistości biznesowej uczestników proces rozwojowy. Daje okazję do zweryfikowania kompetencji menedżerskich w działaniu, zachęca do analizowania i wpływania na rozwój i motywację współpracowników.

Program skierowany jest do menedżerów, którzy mierzą się z wyzwaniami takimi jak, np.:

- Obniżenie zaangażowania pracowników i budowanie motywującego środowiska pracy,
- Spadek jakości wykonywania zadań, spadek wyników w zespole, sytuacje wymagające konfrontowania się z trudną rzeczywistością,
- Wprowadzanie zmian, wdrażanie nowych strategii działania,
- Trudności we współpracy na różnych etapach w cyklu życia pracownika w organizacji (np. podsumowanie okresu próbnego, przekazywanie cyklicznych informacji zwrotnych, rozmowy o awansie, podwyżce, odejście lub zwolnienie).

Rezultaty

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy:

- Rozwijają umiejętności prowadzenia trudnych rozmów - jak rozpoczynać, 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,
- Uzyskują informacje zwrotne na temat ich sposobu komunikacji – mocnych stron, talentów, jak i wyzwań w prowadzeniu rozmów,
- Zyskują większą samoświadomość w obszarze prowadzenia 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.

Profil uczestnika / osoby uczestniczącej

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”, „Przywództwo SLII Experience™ Blancharda” lub innym szkoleniu menedżerskim o podobnym profilu..

Stosowane metody

Podczas warsztatu podstawową metodą pracy jest prowadzenie rozmów (na forum grupy, w parach, w podgrupach) z trenerem-sparing partnerem na wcześniej przygotowanych scenariuszach oraz realnych wyzwaniach z rzeczywistości zawodowej wnoszonych przez uczestników. Pomiędzy scenkami uczestnicy w interaktywnej formie otrzymują pigułki wiedzy dostosowane do indywidualnych potrzeb (np. wprowadzanie lub przypominanie technik stosowanych w asertywnej komunikacji, wywieraniu wpływu, zarządzaniu zmianą, delegowaniu zadań, itp.) Po każdej scenie uczestnik/czka otrzymuje informację zwrotną, która pomoże mu rozwinąć świadomość własnych talentów i wyzwań w prowadzeniu rozmów z pracownikami.

Program szkolenia

Wprowadzenie

- Warunki efektywnej rozmowy
- Model GROW

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 podwyższenie, awansie
- Rozmowa kończąca współpracę

Podsumowanie

- Przygotowanie planu wdrożenia kluczowych umiejętności prowadzenia efektywnych rozmów.

Informacje organizacyjne

Liczebność grupy: 7 – 12 osób

Czas trwania: 2 dni (9:00-17:00)

Miejsce: Warszawa