

Narzędziowy Trening Menedżerski

Program przygotowaliśmy, aby wesprzeć szefów w najważniejszych obszarach pracy z ludźmi. Adresujemy go do szefów, którzy poszukują sposobów na zwiększanie motywacji i zaangażowania swoich ludzi.

Jak uczyć ludzi odpowiedzialności i samodzielności bez ciągłego doglądania ich pracy? Jak przekazać trudną, niewygodną decyzję i zminimalizować ryzyko polemiki i demotywacji zespołu? Jak zwiększać swój autorytet i chronić swoje ważne interesy szefowskie? **Narzędziowy Trening Menedżerski** pozwoli znaleźć odpowiedzi na powyższe pytania i wybrać najlepsze dla siebie sposoby wprowadzenia właściwych rozwiązań w życie.

Dzięki naszemu treningowi szefowie:

- nauczą się sprawnie komunikować trudne decyzje, dbając o motywację i zaangażowanie podwładnych,
- przećwiczą sprawdzone algorytmy działania w trudnych sytuacjach szefowskich,
- poznają najważniejsze mechanizmy psychologiczne w relacji szef-podwładny, dzięki czemu unikną niebezpiecznych pułapek i zabezpieczą swoje i firmowe interesy,
- nauczą się jak skutecznie nagradzać (inaczej niż pieniędzmi) i jakie sankcje wyciągać w przypadku, gdy słowa już nie skutkują,
- dowiedzą się jak egzekwować polecenia oszczędzając swój czas i unikając zbędnych dyskusji,
- będą umieli asertywnie radzić sobie z presją podwładnych, negocjować z pracownikami i wciągać ich do współpracy.

Ramowy program szkolenia:

1. Baza skutecznego kierowania: wartości, oczekiwania, interesy szefowskie.
2. Podstawowe umiejętności komunikacyjne w relacji szef – podwładny.
3. Wykorzystanie informacji zwrotnej w uczeniu i modelowaniu pożądanych zachowań.
4. Komunikowanie podwładnym trudnych decyzji i obrona własnych postanowień.
5. Otwarcie roli szefa: ustalanie i komunikowanie zasad i oczekiwań wobec zespołu.
6. Relacja szef – podwładny w oparciu o Analizę Transakcyjną.
7. Motywowanie pracowników: kreowanie zaangażowania i samodzielności u podwładnych.
8. Sankcje i wyciąganie konsekwencji w sytuacji niewykonania polecenia.
9. Motywacja pozytywna – motywacyjny sposób nagradzania pracowników.
10. Budowanie porozumienia i wciąganie ludzi do współpracy – negocjacje szefowskie.
11. Konflikt w zespole: szef jako strona konfliktu, szef jako mediator.
12. Analiza trudnych sytuacji szefowskich – nowe sposoby działania wzbogacające warsztat szefowski.