

ПРОПАРТНЕРСТВО ПАРИТЕТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ КОНТАКТ

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 – концепция развития эмоционального интеллекта.

Только освоив новые коммуникативные компетенции, мы создаем мощнейший ресурс для решения рабочих трений, возможность ДОГОВОРИТЬСЯ, и эффективно заниматься совместным творчеством. Разве не к этому сводится современное искусство управлять.

Цель обучения:

Тренировка soft-качеств партнерства и эмоциональной сенсорности, навыки нейтрализации психологического сопротивления, отработка умения слушать и слышать коллегу, создавать паритетное и партнерское (что не значит — дружеское, но и не значит – конкурентное) пространство для нахождения консенсуса и достижения синергетического результата.

Целевая аудитория:

Высший управленческий состав, переговорщики, менеджеры, участвующие в кроссфункциональных процессах или совместных проектах

Прорабатываемые темы, развиваемые компетенции:

Признаки, отличия и стратегии современной деловой коммуникации;
 Диагностика проблемных зон в межгрупповом взаимодействии партнеров;
 Базовые принципы эффективной партнерской коммуникации;
 Многомерность личностных предпочтений на основе типологии insights Discovery;
 Тренировка специфических компетенций партнера: техника активного слушания (слышать, а не слушать), методика честной и целостной обратной связи, навыки;
 Отслеживание невербальных сигналов и сообщений;
 Энергия эмоций в общении и техники управления энергией контакта;
 Фундаментальная категория Принятия (себя, другой точки зрения, ситуации, развивающейся «не по-вашему»);
 Способность считывать эмоции коллег, понимать и принимать их;
 Проработка понятия «Доверие» (парадокс доверия);
 Навыки «передачи» ответственности. Два вида Ответственности;
 Навык калибровки ответственности при делегировании задач и полномочий;
 Обсуждение проблем и техника конфронтации (в противовес конфликту);
 Навыки работы с сопротивлением.

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



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;
Создан контекст партнерства и ответственности внутри высшей управленческой команды;
Сформулирована единая система координат: ценностей и правил для деятельности ТОП-команды;
Есть база для высокой скоординированности на кросс-функциональном уровне;
Повышена «тяговая сила» бизнеса: инициативность и энергетика, и, как следствие, вероятность достижения поставленных целей

Технологии 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 «ПРОЕКТНАЯ ДИНАМИКА» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «ПРОКОНТЕКСТ» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «ПРОДВИНУТЫЙ ПЕРЕГОВОРЩИК» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Долгосрочная программа «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](#)

Наши вспомогательные инструменты:

GROWPE – iOS-приложение для совместного обсуждения [ПОДРОБНЕЕ](#)

Наши клиенты:

«Московская биржа», «НРД», «Альфа-Банк», «ПромСвязьБанк», «Московский Индустриальный Банк», «ФИДО-БАНК», «UniCredit Bank», «РосЕвроБанк», «Сбер-Сервис», «АТМ Альянс», «Сибур-Минудобрения», «Syngenta», «Томскнефть», «Роснефть», «НорНикель», «Роскосмос», «РИТЭК», «Mirax Group», ФСК РАО ЕЭС России, «ФОСАГРО», «РОСНАНО», «РБК», «РБК Софт», «Яндекс-Деньги», «Специальные Стали и Сплавы», ЗАО ХК «Эсмиком», ФКГ «АКЭФ», «СОГАЗ Жизнь», «АльфаСтрахование», «АльфаСтрахование Жизнь», «МГРС», «МТС», «Ростелеком», «ВимпелКом», «МегаФон», «Связь-Инвест», «TopS Business Integrator», «Голден Телеком», «RU-CENTER», «ТФН» (Тринити Фэлконс), «Телефон.Ру», «Видео Интернешнл» (НСК), «Dentsy», «Алькасар», «Maslov Ketchum», «Robertson & Blums corp.», «Hochland», «Дымов», «ПИР Продукт», «X5 Retail Group», «Леруа Мерлен», «PEPSICO», «Вимм-Билль-Данн», «LOTTE», «ФинЭкспертиза», «BDO Russia», «Swiss Appraisal», «АРТИ», «НеоАрт», Обувная фабрика «Метрополис», «NISSA», «Renault» (АВТОФРАМОС), «ЛазерПак», «Carpet House», «Корпорация «АйТи», «Онланта», «ААМ Системз», «Ситэс-электро», «Терем», «HP Russia», «Бытовая техника СОКОЛ»,



«Тракт», «МОИТ», «Торговая площадь», «ОфисПродукт», «НЛК», «GALLANER Ligget-Ducat», «НИКА», «СapriceВосток», Система «Эспарус», «Экорт», Издательства «Conde Nast», «Манн, Иванов, Фербер», «Гаятри», «LifeBook», «Вокруг Света», «Логос-М», NSPharm, 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», «Ансог», «StaffLine», «Контакт», «Асстра», «БелФорт» и др.

