

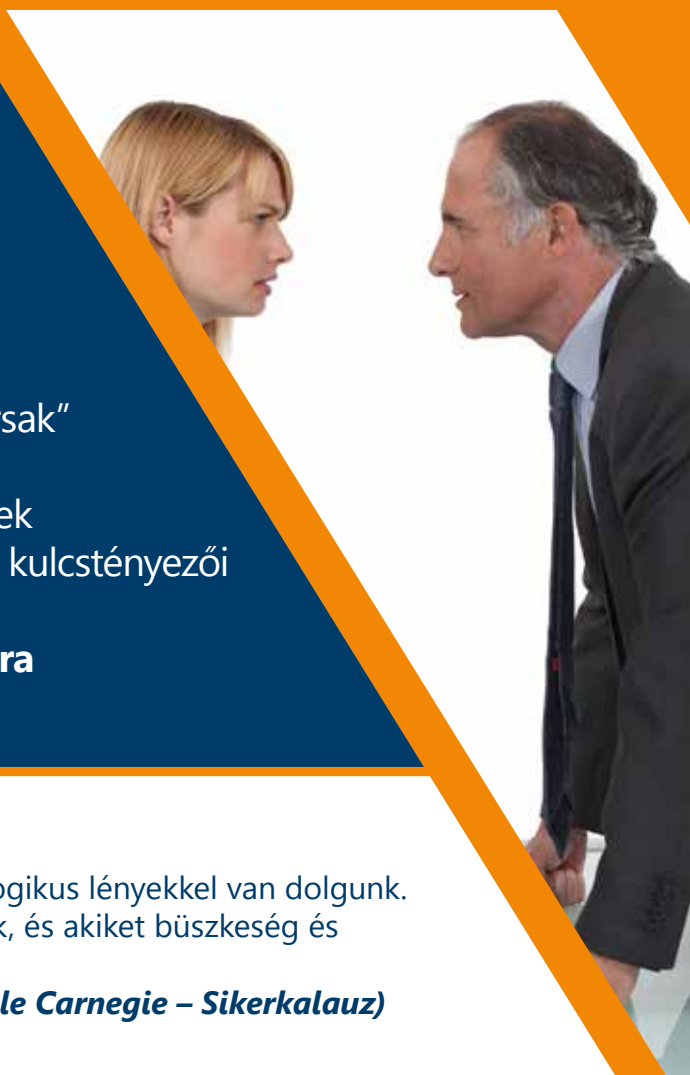
„Nehéz” munkatársak eredményes vezetése

Menedzselje magabiztosan a kellemetlen vezetői feladatokat!

2014. július 3-4., Budapest

A tréning fókuszában:

- A legfontosabb személyiség típusok - ... és amikor ezek a **típusok „nehéz” munkatársakká** válnak
- Hogyan elemezze, **mi rejtőzik a nehezen kezelhető munkatársak „blokája” mögött?**
- **A vezetés hatékony eszközei** „nehéz munkatársak” esetén
- **Transzparens szabályokkal** tartós vezetői sikerek
- **Konstruktív munkakapcsolatok** kialakításának kulcstényezői
- Az **asszertivitás** fejlesztése
- Hiúság, kötekedés, irigység: **fordítsa maga javára a konfliktusokat!**



„Ha emberekkel van dolgunk, sose feledjük el, hogy nem logikus lényekkel van dolgunk. Érzelmi lények vagyunk, akikben hemzsegnek az előítéletek, és akiket büszkeség és hiúság kormányoz.”

(Dale Carnegie – Sikerkalauz)

Tréningvezető: Székely Tamás, ügyvezető igazgató,
Tréning Centrum Magyarország Kft.

A tréning a következő területeken kíván segítséget nyújtani:

- ▶ A „nehéz” emberek és helyzetek felismerése
- ▶ A konfliktusok, az agresszió és negatív beállítottság hatékonyabb kezelése
- ▶ Az asszertív magatartás elsajátítása és hatékony alkalmazása
- ▶ A megfelelő kommunikációs stílus és készségek alkalmazása a nehéz helyzetekben
- ▶ A befolyásolási és „coacholási” készség fejlesztése
- ▶ Vezetői hatékonyságának növelése

A tréning tartalma:

„Jobban tudók” – „Zsörtölődők” – „Feladat kerülők”

- A legfontosabb személyiség típusok - ... és amikor ezek a típusok „nehéz” munkatársakká válnak
- Milyen hatással vannak az egyénre az egyes csoport- és vállalati struktúrák?
- Változások és nehéz helyzetek: Miért vezethetnek „nehéz” viselkedéshez az olyan szituációk, mint bizonytalanság, szerepcsere, hatalmi veszteség?

Hogyan elemezze, mi rejtőzik a nehezen kezelhető munkatársak „blokádjá” mögött?

- Mi rejtőzik valójában a „vezethetetlen” munkatársak viselkedése mögött?
- Alulteljesítő munkatársak, maguknakvalók, gyakori hiányzók: értse meg munkatársai viselkedését!
- Munkatársai reagálása és viselkedése konfliktus helyzetekben

A vezetés hatékony eszközei „nehéz munkatársak” esetén

- Mikor éri meg időt és energiát investálni, és mikor nem?
- Amikor terhelés alá kerülnek a munkatársak: így kommunikáljon egyértelműen és állítson fel határokat!
- Vissza a lényeghez: mikor hasznosabb a tekintélyelvűség, mint a meleg szavak?
- Informális vs. formális vezetői beszélgetések: Van szabály?
- Mikor, milyen szituációban, milyen típusú munkatárssal milyen beszélgetési technikákat alkalmazzon?

- A Kreatív. A Pontos. A Gyors. Miért fontos a „megfelelő munkatárs a megfelelő helyen” elv?
- Minden konfliktust egyedül kell megoldanom? Segítség a támogatásban a vállalaton belül és kívül
- Hogyan ismerhetem fel azt a kollégát, aki segíthet a konfliktusok megoldásában?

Konzekvensnek maradni: Biztosítsa elismertését és vezetői sikerét!

- Hogyan érjen el transzparens szabályokkal tartós sikereket?
- Hogyan reagáljon az ellenállásra, kifogásokra és a tudatlanságra?
- Stresszreakciók és stresszhatások meglévő konfliktusok esetén: melyek azok a stresszhelyzetek, amelyekről visszajelzést ad a testünk; és melyek maradnak tudatosan vagy tudattalanul láthatatlanok?
- Stressz-leépítés nehéz munkatársakkal történő beszélgetés során: alakítson ki cél- és megoldásorientált légkört a nehéz beszélgetések során
- Hatalmi játékok, mint következmény? Biztosítsa elfogadottságát, mint vezető!
- Érjen el elkötelezett kapcsolati viszonyt munkatársai részéről

Konstruktív munkakapcsolatok kialakításának kulcstényezői

- Az asszertív magatartás: definíció és példák
- Az agresszív és aláztos viselkedés elemzése
- Az asszertivitás, agresszivitás és engedelmesség a munkában
- A viselkedés negatív spirálja
- Az asszertív kommunikáció előnyei, vagy a pozitív spirál
- Az érzelmi intelligencia

Az asszertivitás fejlesztése

- Miért nehéz nekünk az asszertivitás? (Egyéni és kulturális gátjaink)
- Mi, miért nem működik egyes embereknél?
- Saját belső szabotáló erőink
- Az új viselkedés elsajátítása
- Tanuljunk a múltból
- Hogyan szeretne megváltozni? A célok meghatározása
- Gyűjtsön pozitív energiát a munkatársak reakcióiból, visszajelzéseiből!
- A változást akadályozó tényezők leépítése

Visszajelzések adása és fogadása

- Miért van szükség folyamatos visszajelzésekre?
- Visszajelzések és az önismeret
- A visszajelzések adásának alapszabályai
- Hogyan fogadja a visszajelzéseket?
- Hogyan fordíthatja át a negatív konfrontációt pozitívba?

Hiúság, kötekedés, irigység: fordítsa maga javára a konfliktusokat

- Hogyan terelje szakmai szintre a konfliktusokat?
- Állandó konfliktusok? Hogyan építse le azokat?
- Hogyan maradjon fair, még akkor is, ha Ön is érintett?

A befolyásolás

- A befolyásolás módszerei
- Egyéni válaszminták a befolyásolásra
- Az elismerés, amelyre mindenkinek szüksége van
- A befolyásolás elfogadását meghatározó tényezők
- Kinél melyik technikát érdemes alkalmazni?

A két nap trénerre:

Székely Tamás

operatív igazgató, vezető tréner,

Tréning Centrum Magyarország Szervezetfejlesztési és Képzési Kft.

A Széchenyi István Egyetemen mérnöki, a Budapesti Műszaki Egyetemen tanári diplomát szerzett. NLP területén mesterdiplomával rendelkezik. A Tréning Centrum Magyarország egyik alapító tagja. Közel két évtizede foglalkozik oktatással, készségfejlesztő tréningek megtartásával, fejlesztési programok kidolgozásával, vezetési tanácsadással, tagja különböző szervezetfejlesztési projekteknek. Szakmai munkájáról bővebben a www.treningcentrum.hu oldalon tájékozódhatnak. Szakterületei: vezetői kompetenciák fejlesztése, személyes tanácsadás - coaching, értékesítés fejlesztés és támogatás, szervezeti és személyek közötti kommunikáció, trénerképzés, időgazdálkodás és feladatmenedzsment, együttműködés hatékonyságának növelése.

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: 00206-2012
Intézményakkreditációs lajstromszám: AL-2748



„Nehéz” munkatársak eredményes vezetése

Menedzselje magabiztosan a kellemetlen vezetői feladatokat!

2014. július 3-4., Budapest

„Ha emberekkel van dolgunk, sose feledjük el, hogy nem logikus lényekkel van dolgunk. Ézelmi lények vagyunk, akikben hemzsegnek az előítéletek, és akiket büszkeség és hiúság kormányoz.”

(Dale Carnegie – Sikerkalauz)

TN4011

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
 Irányítószám _____ Helység _____
 Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.

² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2014. május 16-ig		2014. május 17-től
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> „NEHÉZ” MUNKATÁRSOK EREDMÉNYES VEZETÉSE 2014. JÚLIUS 3-4., BUDAPEST	199.000 Ft	50.000 Ft	249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentációt, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhoz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	06-70/703-54-65
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334