

24,25, 26 апреля 2015

## Эффективность организации измеряется эффективностью каждого отдельного сотрудника!

Тренинг – практикум для собственников и руководителей  
«УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ – РЕЗУЛЬТАТ БЕЗ ОТГОВОРОК!»

- Вы оплачиваете обещания и отговорки вместо реальных результатов?
- Ваши сотрудники больше спрашивают, чем предлагают?
- Вам приходится напоминать несколько раз об одной и той же задаче?
- Вы тратите больше времени на решение проблем, чем на стратегию и повышение прибыли?

### Вы будете знать и уметь:

- Прогнозировать поведение людей и подбирать персональный ключ к каждому сотруднику
- Организовывать работу сотрудников в правильном алгоритме
- Делать задачи выполнимыми с помощью правильных слов
- Использовать энергию конфликта для раскрытия потенциала сотрудников.



**Автор и ведущий - Влад Акишев**

Сертифицированный бизнес-тренер, профессиональный коуч, автор программ в области управления и профессиональных коммуникаций.

Генеральный директор консалтинговой компании «Сила Роста».

Опыт проведения обучающих программ - более **12** лет.

Опыт управленческой деятельности – более **20** лет.

С 2005 по н.в. проведено более **300** открытых и корпоративных тренингов в городах Пермь, Москва, Екатеринбург, Тюмень, Сургут, Барнаул, Астана и др.

**Вы научитесь:**

**ВОВЛЕКАТЬ**



**СОТРУДНИЧАТЬ**



**ПРИКАЗЫВАТЬ**



**в зависимости от ситуации**

**Программа тренинга**

- Эффективные и неэффективные способы взаимодействия с сотрудниками.
- Власть, ее источники, сила и слабость власти.
- Профессиональное воздействие на сотрудника. Как раскрыть потенциал человека.
- Лидер и администратор. Инструменты влияния на группу и команду.
- О чем человек думает? Вербальная и невербальная коммуникация. Как отличить правду от лжи. Технология определения коэффициента честности. Туман рассеивается.
- Проведение профессионального диалога и собеседования. Определить уровень компетентности, понять сильные и слабые стороны. Все это за 30 минут.
- Нанимаем человека исходя из иллюзий, а затем ждем реальных результатов. Как прогнозировать поведение человека в организации?
- Инструменты раскрытия потенциала сотрудника. «Вызываем Джина из лампы».
- Модель работы с исполнителями. Сотрудничество и приказ. Плюсы и минусы.
- Использование энергии конфликта. Понимание, раскрытие, создание позитивной динамики.
- Способы работы с саботажниками. Как работать с неуступчивыми людьми.
- Повышаем исполнительность. Работа с нерешенными задачами.
- Как «ничто» превратить в реальные результаты.
- Эффективное проведение планерки. Смысл, динамика, результаты.
- Технологии планирования и вовлечения сотрудников в выполнение плана.
- Техника «Лампа Аладдина». Нанимаем Джина на работу.
- Личная эффективность и личностный рост. Если хочешь организовывать людей, начни с себя. Практика реального планирования = эффективность в каждую единицу времени.

**Реалии сегодняшнего дня:**



Кто Вы в Вашей компании?  
Аладдин, который влияет на ситуацию и вызывает Джина или Джинов?  
Или Вы Джин, которого вызывают сотрудники для решения возникших задач?

**Как взять ситуацию в свои руки – это главная задача тренинга!**

**Стоимость участия в тренинге 27 500 руб.**