

АГЕНТСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

119334, Москва, улица Бардина,
дом 4, корп.3, офис 414
8-916-114-24-78
8-903-770-41-31

Программа тренинга «Личная эффективность руководителя (7 навыков высокоэффективных людей)»

Продолжительность: 1 день

Содержание	Цель
<p>Введение.</p> <ul style="list-style-type: none">Знакомство участников и тренера.Тема и цели тренинга.	<p>«Разогрев».</p> <p>Формирование ожиданий участников.</p>
<p>Навык второй: «Начинайте, представляя конечную цель».</p> <ul style="list-style-type: none">Понятия «лидерство» и «менеджмент».Выбор жизненного центра.Личная миссия.Как написать свою программу? Роли, цели и задачи.	<p>Формирование навыка стратегического видения.</p>
<p>Навык третий: «Сначала делайте то, что необходимо делать сначала».</p> <ul style="list-style-type: none">«Важное» и «срочное».Матрица «Тайм - менеджмента».Переход в Квадрат II.Пять шагов к эффективному самоуправлению.	<p>Формирование навыка сохранения цельности личности</p> <p>Формирование навыка представления об основополагающих принципах эффективности.</p>
<p>Навыки эффективного взаимодействия. Путь к эффективной «Взаимозависимости».</p> <p>Навык четвертый: «Думайте в духе "Выиграл - Выиграл"»</p> <ul style="list-style-type: none">Шесть парадигм взаимодействия между людьми.Четыре измерения «Выиграл-Выиграл»Баланс «мужества» и «чуткости».Компромисс.Соглашение «Выиграл - Выиграл».	<p>Способность к определению критериев собственной эффективности и эффективности организации.</p> <p>Формирование навыка отыскания и достижения взаимной выгоды.</p>
<p>Навык пятый: «Сначала стремитесь понять, а потом - быть понятыми».</p> <ul style="list-style-type: none">Уровни слушания.«Автобиографические ответы».Отношение и навык эмпатии.Эмпатическое слушание.	<p>Формирование навыка взаимопонимания.</p>

<p>Навык шестой: «Достигайте синергии».</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определение синергии. • Что препятствует достижению синергии. • Сила различий. • Подход к совместному решению проблем. • Создание третьей альтернативы. 	
<p>Навык седьмой: «Затачивайте "Пилу"».</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ваш главный ресурс. • Обновление в четырех измерениях. 	
<p>Основополагающие принципы.</p> <p>Потребность в эффективных переменных. С чего следует начинать перемены?</p> <p>Определение эффективности.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Этика личности и Этика характера. • Р/РС - баланс. <p>Понятие парадигмы и «сдвига» парадигмы.</p> <p>Деловая игра.</p>	
<p>Навыки персональной эффективности. Путь к «Независимости».</p> <p>Навык первый: «Будьте проактивны».</p> <ul style="list-style-type: none"> • Теория детерминизма. • Реактивная модель поведения. • Проактивная модель поведения. 	<p>Формирование навыка свободного выбора.</p>

Ведущий тренинга: бизнес-тренер, консультант Николай Капырин»

Опыт проведения тренингов: 14 лет

Опыт руководства: 18 лет

Краткий профиль:

Опыт работы в бизнесе: управление, продажи

4 международных сертификата на проведение обучающих и консалтинговых программ

Проведение программ обучения для менеджмента всех уровней компаний-клиентов

Более 60 компаний клиентов, в том числе 7 компаний с программами обучения более 3 лет