

BASEBALLOVÝ MODEL KOMUNIKÁCIE

(1 deň)

Kurz je určený pre: nižších a stredných obchodných i neobchodných manažérov, majiteľov firiem

Aj Vy ste zažili situáciu, keď Vaše slová a odporúčenia nepadli na „úrodnú pôdu“? Myslíte to predsa dobre, Vaše riešenia sú reálne a logické a napriek tomu ste ostal nepochopený? Máte problém usmerniť svojich podriadených, či kolegov? Neviete ako im povedať čo robia zle a ako by to mali robiť, aby ste sa ich nedotkli a predišli tak nedorozumeniam a konfliktom?

Ako teda riadiť komunikáciu tak, aby druhá strana sama navrhla ciele a riešenia, ktoré chceme my a prevzala za nich zodpovednosť?

Absolventi sa budú vedieť pozrieť sa na problémy očami druhej strany, zvládnu prípravu i samotné vedenie pohovorov, tak aby neboli stresujúce a aby boli pochopení. Získajú viac relevantných informácií a návrhov riešení, budú vedieť motivovať a ľahšie si získajú druhú stranu.

Metódy použité na tréningu:

Kombinácia prednášok, cvičení, modelových situácií, skupinové riešenia a ich analýza spojená so spätnou väzbou, odovzdávanie vzájomných skúseností z praxe, užitočné tipy a rady lektorov, individuálny tréningový plán

Baseballový model komunikácie

Ako dosiahnuť, aby ľudia pochopili čo od nich chcete a robili to s radosťou?

- Čo je to baseballový model komunikácie a kedy sa používa?
- Aké sú jeho fázy, na čo sú zamerané a aký je ich význam?
- Čo sa stane, ak vynechám niektorú z fáz?
- V čom spočíva umenie delegovať úlohy?
- Aké sú princípy a zásady spätnej väzby? K čomu vedú?
- Ako teda dosiahnuť stotožnenie, emocionálnu lojalitu a prevzatie zodpovednosti?