

Эффективные кросс-функциональные коммуникации как залог успеха компании

Краткое описание программы тренинга

Зададим себе несколько вопросов:

- Насколько эффективно менеджеры Вашей компании общаются с различными контрагентами (*равными по рангу коллегами, подчиненными и руководством, внутренними и внешними клиентами, поставщиками и т.д.*)? Понимают ли они различия (*ментальные / социальные / гендерные / возрастные и т.д.*) в людях и учитывают их при общении?
- Насколько высок КПД Вашей профессиональной деятельности? Есть ли у Вас и Ваших коллег ощущение профессионального выгорания, и как оно влияет на эффективность работы компании и её позиционирование в жесткой конкурентной среде?
- Работают ли менеджеры как одна команда или каждый действует сам по себе?

Узнать исчерпывающие ответы на эти вопросы и получить практические рекомендации для личностного роста можно на тренинге «*Эффективные кросс-функциональные коммуникации как залог успеха компании*».

В настоящее время успех компаний все более зависит от качества взаимодействия менеджеров на всех уровнях, поэтому развитие навыков результативного общения является одной из приоритетных задач компаний в любом сегменте бизнеса. Для её решения необходимо понять глубину различий между людьми, принять эти различия и научиться использовать их во благо компании. Как показали многочисленные исследования, наиболее успешно с этой задачей справляются менеджеры, обладающие не только высоким *IQ* (*показателем развития умственных способностей*), но и высоким *EQ* (*показателем эмоционального интеллекта*).

Цель тренинга: Развитие эмоционального интеллекта и универсального поведения, необходимого для эффективного кросс-функционального взаимодействия в компании, и, как следствие, личностного и карьерного роста менеджера.

Процесс: Тренинг состоит из двух модулей: «*Эмоциональный интеллект и личностный рост*», «*Принципиальные переговоры*» продолжительностью два дня.

Результат: Существенное повышение эффективности взаимодействия у менеджеров на всех уровнях, снижение личных эмоционально-психологических нагрузок и скорости профессионального выгорания, осознанные навыки формирования и управления высокоэффективной, стабильной командой, качественное новое позиционирование компании в целом в изменчивой бизнес-среде.

Модуль «*Эмоциональный интеллект и личностный рост*»

Эмоциональный интеллект - способность понимать собственные эмоции, эмоции других людей и ситуационно приводить их в состояние гармонии. На тренинге изучается и отрабатывается на практике методология *Социальные Стили*, являющаяся разработкой ученых Wilson Learning Worldwide, которая позволяет достаточно быстро развивать собственный *EQ*. Данная методология построена на: 1) четком понимании особенностей собственного социального стиля («эмоционального портрета»), 2) быстром определении социального стиля («эмоционального портрета») контрагента, 3) осознанном формировании зоны психологического комфорта, оптимальной для обеих сторон – так называемом универсальном поведении. Рассматриваются и обсуждаются четыре сценария взаимодействия с контрагентами, относящимися к разным социальным стилям, необходимых менеджеру для демонстрации универсального поведения и проявления высокого *EQ*. Дополнительно рассматриваются навыки прогнозирования / предотвращения / решения конфликтных ситуаций, вызванных неуниверсальным конфликтогенным поведением контрагентов. Также изучаются элементы ситуационного лидерства с учетом социальных стилей контрагентов: персонализированные навыки мотивации, постановка производственных задач и предоставление обратной связи (позитивной и негативно-конструктивной).

Модуль «Принципиальные переговоры»

Помимо навыков универсального поведения менеджеры успешных компаний должны уметь проводить эффективные переговоры, характеризующиеся тремя признаками: *быстротой, результативностью, достижением прочных взаимовыгодных договоренностей сторон.* «Жесткий», либо «мягкий» подходы в переговорах, как правило, приводят к тактическому выигрышу, но стратегически всегда провальные, т.к. не обеспечивают всех трех признаков эффективного переговорного процесса. Предлагаемая методология, разработанная *Уильямом Юри*, одним из основателей Гарвардской Переговорной Школы, построена на определенной системе подготовки к переговорному процессу (принципах переговоров) и коммуникационной инструментари, в который интегрирована методология *Социальные стили*. Изучение и практическая отработка подходов, рассматриваемых в данном модуле, позволяет менеджерам получить дополнительные инструменты и «рычаги влияния», необходимые для эффективных кросс-функциональных коммуникаций в компании.

На кого рассчитан тренинг:

- Менеджеров любых уровней, которые хотят существенно повысить качество взаимодействия с различными контрагентами;
- Менеджеров, формирующих проектные команды;
- Менеджеров по продажам и обслуживанию внешних или внутренних клиентов;
- Индивидуальных лиц, которые работают в смешанных коллективах над отдельными проектами;
- Любых сотрудников компаний, которые хотели бы получить ключ к пониманию других людей и научиться выстраивать более продуктивные и долгосрочные взаимоотношения с контрагентами.

***На сегодняшний день более миллиона человек в разных странах мира
успешно прошли данный курс.***