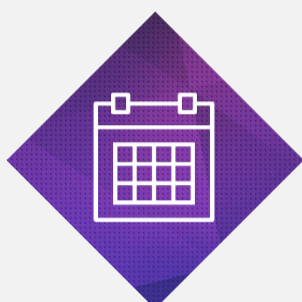


РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ В РАБОТЕ С ВЫШЕСТОЯЩИМ РУКОВОДИТЕЛЕМ

От вышестоящего руководителя, мы его еще называем шефом или боссом, зависит наш собственный карьерный рост и успех внутри компании. Чтобы он захотел нас продвигать, нужно выстроить с ним доверительные отношения. В тренинге разбирается 6 непростых ситуаций. В них ваш авторитет можно усилить, если использовать речевой интеллект.



2 ДНЯ



10:00–18:00



10-15 ЧЕЛОВЕК



ОСОБЕННОСТЬ

практика в словесных атаках, тренировка языка.
30% изучение техник
70% речевая практика

Цель тренинга:

- Научиться адекватно реагировать на разные ситуации в кабинете шефа
- Сформировать речевые навыки в 6 самых сложных ситуациях
- Приобрести уверенность в речевой коммуникации с вышестоящим руководством

ПРОГРАММА

СИТУАЦИЯ 1. КАК ДОКЛАДЫВАТЬ О ПРОБЛЕМАХ НАВЕРХ

- ◆ Как определить: что ситуация критическая и ее нужно выносить на уровень выше
- ◆ Алгоритм доклада о проблеме
- ◆ Правило 4 П
- ◆ Проблема – Последствия – Предпринятые действия – Предложения

ПРАКТИКА Отработка алгоритма в тройках

СИТУАЦИЯ 2. КАК ВЫЙТИ НАВЕРХ С ИНИЦИАТИВОЙ

- ◆ Какие инициативы или идеи достойны ушей босса, отбор правильных
- ◆ Как подготовиться к разговору
- ◆ Алгоритм донесения ценных идей

ПРАКТИКА Практическая работа по выбору идеи и тренировка ее донесения

СИТУАЦИЯ 3. КАК ДОЛОЖИТЬ О ХОДЕ РАБОТ ИЛИ ОТЧИТАТЬСЯ ЗА РЕЗУЛЬТАТ

- ◆ Как правильно выбрать момент для доклада
- ◆ Ошибки, которых следует избегать во время разговора.
- ◆ Структура доклада

ПРАКТИКА Закрепление в тройках

СИТУАЦИЯ 4. КАК ПОПРОСИТЬ ПОВЫШЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ ИЛИ ПО ДОЛЖНОСТИ

- ◆ Поводы и основания для повышения
- ◆ Как уловить подходящий момент
- ◆ Что нужно учесть перед разговором
- ◆ Типичные причины отказов
- ◆ Структура беседы
- ◆ Что делать, если отказали

ПРАКТИКА тренировка в двойках

СИТУАЦИЯ 5. КАК ПЕРЕУБЕДИТЬ ШЕФА В СПОРЕ

- ◆ Как понять, что начался спор и ваши позиции разошлись
- ◆ Нужно ли биться за свою правоту: критерии выбора
- ◆ Поиск слабых мест позиции оппонента
- ◆ Подбор сильных аргументов
- ◆ Алгоритм сопоставления позиций и убеждения в своей правоте

ПРАКТИКА Речевая практика – дебаты

СИТУАЦИЯ 6. КАК ПОГАСИТЬ ГНЕВ ШЕФА, ЕСЛИ ВИНОВАТ И УЙТИ ОТ КОНФЛИКТА

- ◆ Ситуации, которые приводят босса в бешенство: триггеры гнева
- ◆ Типы гнева и стадии его развития
- ◆ Подготовка к трудной беседе
- ◆ Структура покаяния и выход из конфликта

ПРАКТИКА Кейсовая практика

РЕЗУЛЬТАТ

Каждый участник потренирует 6 речевых инструментов, от которых зависит качество отношения шефа. Приобретет адекватную уверенность в общении. Заложит фундамент для развития карьеры.

