

РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ В РАБОТЕ С КОЛЛЕГАМИ

С коллегами из других департаментов может возникать масса конфликтов. Они мешают строить работу своего отдела и тормозят собственное развитие по карьере. Но если с коллегами строить отношения в роли СОЮЗНИК, то уважение и сила влияния внутри компании сильно возрастает.



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 строить союзнические отношения с коллегами, создавать атмосферу командности
- Сформировать речевые навыки в 7 самых сложных ситуациях
- Приобрести уверенность в речевой коммуникации во время конфликтных ситуаций

ПРОГРАММА

СИТУАЦИЯ 1. КАК ПРАВИЛЬНО ПОПРОСИТЬ КОЛЛЕГ О ПОМОЩИ

- ◆ Ситуации, когда следует просить помощь
- ◆ К кому обращаться, критерии выбора
- ◆ Структура просьбы о помощи
- ◆ Отказы в помощи, причины и тактика поведения

ПРАКТИКА Практическая отработка на своих ситуациях

СИТУАЦИЯ 2. КАК СНЯТЬ КОНФЛИКТ МЕЖДУ НАШИМИ ПОДЧИНЕННЫМИ

- ◆ Типичные причины конфликтов
- ◆ Этапы и степень эскалации конфликта
- ◆ Методы медиации конфликта

ПРАКТИКА Кейсовая практика

СИТУАЦИЯ 3. КАК СНЯТЬ ПРЕТЕНЗИИ ДРУГ К ДРУГУ И СНИЗИТЬ ОСТРОТУ КОНФЛИКТА

- ◆ Как снять претензии, снизить остроту конфликта, снять взаимные обвинения
- ◆ Виды претензий в деловой среде
- ◆ Алгоритм высказывания претензии
- ◆ Алгоритм реагирования на претензию

ПРАКТИКА Риторические бои

СИТУАЦИЯ 4. КАК УБЕДИТЬ КОЛЛЕГУ ПОМЕНИТЬ СВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

- ◆ Механизм реализации поведения, почему люди себя так ведут
- ◆ Структура беседы

ПРАКТИКА Отработка в тройках

СИТУАЦИЯ 5. КАК АРГУМЕНТИРОВАННО ОТКАЗАТЬ КОЛЛЕГЕ

- ◆ Как отказывать «ворам» времени
- ◆ Как понять, что в просьбе надо отказать
- ◆ Что мне мешает сказать «нет», барьеры
- ◆ Как правильно сказать «нет», чтобы избежать обид

ПРАКТИКА Отработка в тройках

СИТУАЦИЯ 6. КАК ПРАВИЛЬНО ИЗВИНИТЬСЯ ЗА СВОИ ОШИБКИ И СДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ

- ◆ Ошибки в работе с коллегами, требующие извинений
- ◆ Как искренне и правильно попросить прощения
- ◆ Фиксация выводов, чтобы ошибок больше не было

ПРАКТИКА Кейсовая практика

СИТУАЦИЯ 7. КАК СЕБЯ ВЕСТИ, КОГДА КОЛЛЕГИ ПСИХОЛОГИЧЕСКИ ДАВЯТ

- ◆ Виды психологического давления
- ◆ Причины возникновения давления
- ◆ Как выходить из-под пресса, сохраняя конструктивные отношения
- ◆ Техника «Желтая карточка»

ПРАКТИКА Игровая практика

РЕЗУЛЬТАТ

Каждый участник потренирует 7 речевых инструментов, от которых зависит качество отношений «по-горизонтали». Приобретет уверенность в общении во время сложных ситуаций и конфликтов. Повысит авторитет в коллективе.

