

POZIOM 2 - EFEKTYWNY CZŁONEK ZESPOŁU

JAK ZBUDOWAĆ ZESPÓŁ OSIĄGAJĄCY SUKCES? TEORIA RÓL ZESPOŁOWYCH MERIDITH BELBIN'A®

Poznanie mocnych i słabych stron uczestników, w kontekście bycia członkiem zespołu.

Nauka świadomego wnoszenia wkładu w pracę zespołu i dostosowywania się do innych jego członków, niezależnie od nominalnego stanowiska.

Przygotowanie map zespołów projektowych, zrozumienie sposobu działania i komunikowania się innych.

Nauka zespołowego realizowania celów, rozpoznawania i rozwijania potencjału człowieka poprzez delegowanie odpowiednich zadań, odpowiednim ludziom.

Przewidywanie potencjalnych zagrożeń przy różnych konfiguracjach członków zespołu.

ASERTYWNOŚĆ, JAKO PODSTAWA BUDOWY RELACJI Z INNYMI

Asertywność to nie tylko umiejętność odmawiania. To przede wszystkim postawa chroniąca własne interesy i potrzeby, a jednocześnie szanująca drugiego człowieka.

Wypracowywane są asertywne reakcje na opinie wygłaszane pod adresem uczestników (w tym krytykę, atak i aluzję).

Nauka wyrażania własnych opinii (w tym uczuć negatywnych) bez ulegania presji na zmianę zdania, z jednoczesnym utrzymaniem dobrych relacji.

Asertywność, to umiejętność niezbędna managerom, sprzedawcom i każdemu, dla kogo osiągnięcie celów zależy od porozumiewania się z innymi.

Praktyczne ćwiczenia na sytuacjach z własnej praktyki zawodowej.

Przygotowanie planów rozwoju własnej postawy asertywnej.

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE. TECHNIKI EFEKTYWNYCH PREZENTACJI

Świadomość sposobu odbioru naszych wystąpień przez słuchaczy, definiowanie pożądanego wizerunku własnej osoby.

Nauka określania celów wystąpienia, jego przebiegu oraz perswazyjnej struktury.

Czynniki niezbędne do utrzymania uwagi słuchacza, analiza wykorzystania akcesoriów i sposób pracy z nimi.

Poznanie istotnych aspektów pracy głosem i mową ciała, analiza roli emocji towarzyszących mówcom i słuchaczom.

Praktyczne ćwiczenia wystąpień, uzyskiwanie informacji zwrotnych.

Przygotowanie osobistych planów rozwoju tej umiejętności.