

Тренинг Егора Кудакова «Эмоциональная компетентность и деловые коммуникации»

Введение

Данное обучение ориентировано на получение максимально практических навыков. Большую часть из них сотрудники смогут применить сразу после тренинга, часть - после определенного числа повторений и практики.

Тренинг рассчитан, прежде всего, на бизнес-цели, но, как показывает опыт, участники очень много узнают и «для себя лично». Это повышает интерес к программе и мотивацию к обучению.

Цели обучения

- Увеличить эффективность достижения целей в деловых коммуникациях.
- Развить навыки эмоционального интеллекта: умение осознавать свои эмоции и эмоции собеседника и управлять ими.
- Повысить эмоциональную удовлетворённость от работы.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Научатся лучше понимать собеседника.
- Овладеют техниками активного слушания, открытых вопросов, невербальной коммуникации.
- Снизят страх перед отказом, давлением и агрессией.
- Станут более уверенными при работе с «трудными» собеседниками.
- Смогут отличать манипуляции от ассертивного поведения и совершать более осознанный выбор своих тактик в общении.
- Познакомятся с приёмами конструктивной обратной связи как инструмента развития.
- Проанализируют собственные сильные стороны и зоны роста в деловых коммуникациях, составят индивидуальный план развития.

В программе тренинга

Вводный блок.

- Формулировка целей на тренинг и ожиданий участников.
- Знакомство с понятием «Эмоциональный интеллект».
- Четыре навыка EQ.
- Виды эмоций.
- Эмоции как информация.
- Эмоции в коммуникациях: рациональный и иррациональный уровни общения.

Выявление потребностей собеседника.

- Понимание картины мира собеседника.
- Тренировка техник активного слушания и открытых вопросов.
- Эмоциональные барьеры в коммуникации и способы их преодоления.
- Виды вопросов.
- Техники эффективных вопросов.

Управление собственными эмоциями.

- Техники управления собственными эмоциями: как перестать бояться и начать хотеть.
- Виды манипуляций и способы их распознать.
- Открытое уверенное (ассертивное) поведение.
- Стратегии поведения в сложных ситуациях.

Конструктивная обратная связь.

- Как правильно работать над ошибками.
- Правила конструктивной обратной связи: себе и другим.
- Как давать и принимать обратную связь.

Завершение тренинга.

- Подведение итогов.
- Составление индивидуального плана развития.

Методы проведения

Программа обучения построена на сочетании кейсов, практикумов и структурированной теории. Через практические задания сотрудники осознают свои сильные стороны и зоны роста в конкретном поле компетенций. В теоретической части участники знакомятся с инструментами, приёмами и обрабатывают их через упражнения, кейсы, диалоги.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Тренинг ведёт Егор Кудачков – бизнес-тренер, предприниматель, практик с опытом тренерской работы и консультирования более 15 лет. Вопросами эмоционального интеллекта и внедрением их в бизнес-практику занимается с 2004 года.

Автор имеет опыт работы в управленческих и менеджерских командах: генеральный директор ООО «Центр РНО», директор по развитию АНО САП «Серебряный возраст», менеджер по внешнеэкономическим связям ООО «СКМ Индустрия», председатель правления СПб БОО «Волонтёрская служба».

Егор обладает большим опытом набора, мотивации и управления командами в ивент-сфере (директор и организатор трёх международных конференций, форумов российского масштаба, более 200 акций и проектов в сфере корпоративного волонтерства и социально-культурных проектов). Разработал систему работы и мотивации волонтеров, благодаря которой создал крупнейшую в Санкт-Петербурге общественную волонтерскую организацию, действующую автономно уже 12 лет. Тренер является профессиональным фандрайзером (специалистом по привлечению ресурсов, работе с партнерами и спонсорами).