

## **Тренинг Филиппа Рязанова «Эмоциональный интеллект как инструмент руководства сотрудниками»**

### **Введение**

Данный тренинг создан для личностного развития руководителей разного уровня с целью повышения их эффективности в управлении персоналом.

### **Цели обучения**

- Дать понимание эмоционального интеллекта руководителя.
- Развить навыки руководителя в области эффективного управления персоналом через эмоции.
- Сформировать навыки подачи обратной связи подчинённым.
- Научить выявлять скрытую мотивацию сотрудников.

### **Ожидаемые результаты участников тренинга**

- Научатся работать с собственными эмоциями.
- Будут понимать эмоции других людей.
- Смогут применять инструменты подачи развивающей и критической обратной связи.
- Усовершенствуют навыки управления подчинёнными.
- Овладеют инструментами управления нефинансовой мотивацией сотрудников.
- Освоят дифференцированный подход в управлении.

### **В программе тренинга**

#### **Эмоции.**

- Что такое эмоции?
- Возникновение эмоций.
- Базовые эмоции.
- Упражнение «Намерение – Действие – Результат».

### **Что такое эмоциональный интеллект?**

- Отличие IQ (коэффициента интеллекта) от EQ (эмоционального интеллекта).
- Что важнее для эффективного управления?
- Баланс и равновесие эмоций и логики.

### **Эмоциональный интеллект руководителя.**

- Внутренний блок эмоционального интеллекта («IN»).
- Внешний блок эмоционального интеллекта («OUT»).

### **Управление своими эмоциями.**

- Распределение эмоций.
- Сосредоточение эмоций.
- Переключение эмоций.

### **Умение осознавать эмоции других.**

- Эмпатия.
- Эмпатическая техника.
- Понимание невербального поведения.
- Паралингвистическая коммуникация.
- Как спросить о чувствах.
- Принятие всех своих эмоций.
- Принцип целеполагания в управлении эмоциями.
- Алгоритм управления эмоциями.
- «Метапозиция».

### **Скрытая мотивация.**

- Проективные вопросы.
- Схема использования выявленных мотиваторов.

### **«Одноминутный» менеджер как инструмент гибкого подхода в управлении.**

- Одноминутные цели.
- Одноминутные похвалы.
- Одноминутные выговоры.

### **Обратная связь подчинённым.**

- Развивающая обратная связь.
- Критическая обратная связь.

### **Методы проведения**

Практика, видео, разбор и анализ, упражнения.

### **Формат тренинга**

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

### **Дополнительно**

Тренинг ведёт Филипп Рязанов - бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж более 15 лет. Эксперт в области сложных логистических услуг, товаров FMCG и закупок. Разработчик авторских тренингов «Управление закупками и проведение тендеров по 223 и 44 ФЗ» и «Эффективные продажи и коммуникации для опытных торговых представителей».

Филипп является специалистом по проведению маркетинговых мероприятий для продвижения бренда и увеличения доли на рынке. География тренингов и семинаров: Германия, Бельгия и более 20 городов России и СНГ.