

Communicating for Results and Value



*“Genius is the ability
to put into effect what
is on your mind”.*

F. Scott Fitzgerald

Ο αποτελεσματικός χειρισμός του σύγχρονου, πολύπλοκου επιχειρησιακού πεδίου και η διατήρηση της ισορροπίας ανάμεσα στη στρατηγική και στις απαιτήσεις της καθημερινότητας, απαιτεί τη συνεχή άσκηση υψηλού επιπέδου διαπροσωπικών ικανοτήτων.

Πολλοί πιστεύουν ότι λέγοντας διαπροσωπικές ικανότητες εννοούμε τις θεμελιώδεις τεχνικές της επικοινωνίας: ακρόαση, ανατροφοδότηση και εξερεύνηση ιδεών. Όμως, η χρήση διαπροσωπικών ικανοτήτων είναι κάτι παραπάνω από απλή επικοινωνία, σας βοηθούν να επηρεάσετε τα αποτελέσματα σας με πολλούς τρόπους. Όταν μπορείτε να έχετε τ' αυτιά σας ανοιχτά στις καινοτόμες ιδέες, να παρέχετε ανατροφοδότηση που συνδέει την απόδοση με τη στρατηγική, να επηρεάζετε τους άλλους να υποστηρίξουν σημαντικά έργα, να λαμβάνετε σημαντικές αποφάσεις βασισμένες σε έγκυρη πληροφόρηση ή να βοηθάτε τους άλλους να καταλάβουν πώς οι ενέργειές τους μπορούν να κάνουν τη διαφορά, τότε είστε ένας ηγέτης που ξεχωρίζει επειδή πετυχαίνει μετρήσιμα αποτελέσματα.

Ο στόχος του προγράμματος είναι να αναπτύξει τις διαπροσωπικές ικανότητες σας και να σας εφοδιάσει με τεχνικές και εργαλεία αναγκαία για να ανταπεξέλθετε στις προκλήσεις του ρόλου σας ως ηγέτη στην ομάδα σας.

Η επικοινωνία με στόχο τα αποτελέσματα στηρίζεται σε πέντε τεχνικές που σας είναι απαραίτητες για να καταφέρνετε να εφαρμόσετε τη στρατηγική στην καθημερινή δράση:

- 1. Συλλογή χρήσιμων πληροφοριών.** Σας βοηθά να ξεχωρίσετε πληροφορίες από το χάος των στοιχείων που λαμβάνετε και να τις χρησιμοποιήσετε για να επηρεάσετε την απόδοση της ομάδας σας.
- 2. Γραμμή Εστίασης.** Είναι μια τεχνική που χρησιμοποιείτε για να επικεντρώσετε την επικοινωνία στο πού πηγαινει η επιχείρηση και στο ρόλο του καθενός στην επίτευξη των στόχων.
- 3. Επικοινωνιακή ανατροφοδότηση.** Περιλαμβάνει τρεις τεχνικές για να πληροφορήσετε τους ανθρώπους για την απόδοσή τους. Η **Αναγνώριση** σας βοηθάει να ενισχύσετε τις περιπτώσεις αποδοτικότητας που εξυπηρετούν την στρατηγική. Η **Ευθυγράμμιση** εξασφαλίζει μια επικοινωνιακή προσέγγιση για τον προσδιορισμό τρόπων βελτίωσης της απόδοσης. Η **Ανατροφοδότηση ανάπτυξης** βοηθά στη ανάπτυξη των αναγκαίων δεξιοτήτων για την υλοποίηση της στρατηγικής σας.
- 4. Αναζήτηση Ιδεών.** Βοηθάει τους άλλους να συμμετέχουν σε παραγωγικές συζητήσεις από τις οποίες θα προκύψουν οι καλύτερες ιδέες. Εσείς τους βοηθάτε με τη μαιευτική και με mindful listening.
- 5. Άσκηση Επιρροής.** Σας βοηθά να πετύχετε συμμετοχή και δέσμευση των άλλων, να κερδίσετε υποστήριξη και να εξασφαλίσετε τους απαραίτητους πόρους.

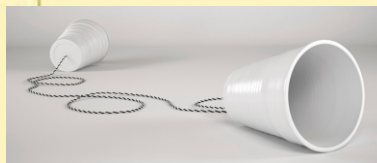
Τέλος, όλες αυτές οι τεχνικές εξετάζονται υπό το πρίσμα ενός δύσκολου συνομιλητή ή ενός δύσκολου ακροατηρίου.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ

Το σύστημα εξισορροπεί την παροχή γνώσεων με την πρακτική εξάσκηση. Η τεχνική που διδάσκεται σε κάθε φάση της διαπραγμάτευσης είναι σχεδιασμένη σε μοντέλα, έτσι ώστε η επιθυμητή συμπεριφορά να είναι ορατή και μετρήσιμη.

Με την ολοκλήρωση του συστήματος οι συμμετέχοντες θα ξέρουν το **γιατί και το πώς θα μπορούν να:**

- Αναζητούν, αποσαφηνίζουν και επιβεβαιώνουν ιδέες και πληροφορίες.
- Περιγράφουν επιχειρησιακά θέματα και στρατηγικές με πειστικό τρόπο.
- Αναγνωρίζουν τις προκλήσεις και τα οφέλη της παροχής ανατροφοδότησης.
- Εστιάζουν την ατομική δράση σε ζητήματα μέσω ανατροφοδότησης.
- Εξερευνούν χρήσιμες ιδέες που μπορούν να θέσουν σε εφαρμογή τη στρατηγική.
- Ασκοούν επιρροή για την υποστήριξη και τη δέσμευση των άλλων και για την εξασφάλιση των πόρων που χρειάζονται για να αντιμετωπίσουν σημαντικά ζητήματα του οργανισμού.
- Χειριστούν δύσκολες συζητήσεις με συνεργάτες ή άλλα μέλη της ομάδας σας που διαφωνούν ή έχουν δεύτερες σκέψεις που δεν αποκαλύπτουν.



Ατομικά σχέδια εφαρμογής συμπληρώνονται στο τέλος κάθε ενότητας, για να βοηθηθεί η άμεση εφαρμογή των τεχνικών του συστήματος στην καθημερινή πρακτική.

Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Κατά τη διάρκεια του προγράμματος, θα ολοκληρώσετε διάφορες ατομικές ή ομαδικές δραστηριότητες για την εξερεύνηση των παρακάτω θεμάτων οργανωμένα σε τέσσερις ενότητες:

Ενότητα 1: Η ανάγκη για ικανότητες διαπροσωπικής επικοινωνίας (4 ώρες)

- Συλλογή χρήσιμων πληροφοριών για επικοινωνία.
- Δημιουργία Γραμμής Εστίασης
- Αναζήτηση Ιδεών
- Μαιευτική και mindful listening

Ενότητα 2: Επικοινωνιακή ανατροφοδότηση (4 ώρες)

- Ανατροφοδότηση για Αναγνώριση
- Ανατροφοδότηση για Ευθυγράμμιση
- Ανατροφοδότηση για Ανάπτυξη

Ενότητα 3: Συζήτηση επιρροής (4 ώρες)

- Εργαλεία επιρροής
 - ο Μήνυμα Ακριβείας
 - ο Ο ήχος της σιωπής
 - ο Βαλβίδα Ασφαλείας
 - ο Δύο Διαστάσεις
 - ο Αντλία
 - ο ΣΣΣ!
 - ο Ευελιξία

Ενότητα 4: Δύσκολες συζητήσεις (4 ώρες)

- Τα δεδομένα πίσω από τα συμπεράσματα
- Διερεύνηση των δεδομένων
- Κατεβαίνοντας την σκάλα της αντίληψης
- Μια μέθοδος για δύσκολες συζητήσεις

ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

- Τα μοντέλα και οι τεχνικές του προγράμματος είναι πολύ πρακτικά και εύκολα εργαλεία που έχουν αποδειχτεί πολύτιμα για νέους ή έμπειρους managers κάθε ηλικίας που θέλουν να να καθοδηγούν τους ανθρώπους τους, με τέτοιο τρόπο ώστε να εφαρμόσουν την στρατηγική της εταιρείας στην καθημερινή πράξη και να φέρουν αποτελέσματα.

ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ

- Το σεμινάριο αποτελείται από τέσσερις τετράωρες ενότητες (2 ημέρες), που μπορούν να πραγματοποιηθούν ανεξάρτητα η μια από την άλλη, σύμφωνα με τις ανάγκες προγραμματισμού του πελάτη.
- Στις δύο ημέρες διάρκειάς του, οι συμμετέχοντες παίρνουν μέρος σε διάφορες ατομικές και ομαδικές δραστηριότητες, παρακολουθούν αποσπάσματα βίντεο, συμμετέχουν σε αναπαραστάσεις ρόλων και συζητήσεις της ομάδας τους.
- Η διαδικασία εκπαίδευσης περιλαμβάνει παρουσίαση τεχνικών, ασκήσεις, role plays με πραγματικές καταστάσεις και την εκτεταμένη χρήση Video.
- Ο αριθμός των συμμετεχόντων μπορεί να κυμαίνεται από 8 έως 15.

The single biggest problem in communication is the illusion that it has taken place.

George Bernard Shaw