



Корпоративное лидерство



Целевая аудитория:

руководители топ- и мидл-уровней

Уровень тренинга: базовый

«Люди спрашивают, какая разница между лидером и боссом. Лидер работает в открытую, босс — в закрытую. Лидер ведет, босс погоняет»

Теодор Рузвельт

Опции за доп. плату

- Видео и фото-отчет с тренинга
- Статья по результатам тренинга в вашу корпоративную газету

Помните ли вы истории успешных проектов?

Если взять любой успешный проект и посмотреть на то, что же лежит в его основе, то мы с очень большой вероятностью найдем там лидера, который вдохновлял и мотивировал своих коллег на великие свершения.

В современных компаниях растет потребность в лидерах, которые не просто делают свою работу, но и помогают сделать ее другим: мотивируют их.

Лидеры проявляют инициативу в решении задач компании и берут на себя ответственность за результат. Основная задача тренинга – научить менеджеров воодушевлять и вдохновлять персонал на достижение амбициозных целей, на решение сложных задач.

После тренинга Ваши сотрудники

- будут знать, как сформулировать привлекательную цель для подчиненных
- научатся транслировать цели на разных уровнях взаимодействия
- научатся создавать мотивирующую среду
- смогут мотивировать сотрудников через продажу идей

Также на тренинге Ваши сотрудники

- самостоятельно сформулируют 10 реальных рабочих целей
- примут участие в отработке навыков в ролевой игре
- пройдут настоящую симуляцию продажи своей идеи, зажигая интерес в глазах своих сотрудников

Знаете ли Вы, что...

51% крупных компаний имеют женщин-лидеров в совете директоров. Вести Экономика

Требования к помещению

120 кв.м.

Сертификация

Сертификат компании Framex

Как заказать тренинг?

тел. +7 /495/ 504-72-23

www.framex.ru

Чтобы тренинг не прошел «впустую», рекомендуем программы In-learning

Методология обучения

- Двухдневный формат обучения
- Составление плана развития каждого участника

«Корпоративное лидерство»

Программа тренинга

1-ый день

Модуль 1. Формирование привлекательных целей

- Цели, ради которых хочется много работать
- Материальный и нематериальный компонент мотивирования
- Цели привлекательные для меня, для акционеров, для сотрудников
- Что необходимо скрывать от сотрудников

Модуль 2. Трансляция целей и ценностей

- Трансляция ценностей при индивидуальной беседе
- Публичное выступление
- Письменная коммуникация с сотрудниками

2-ой день

Модуль 3. Вовлечение в личном взаимодействии

- Способы создания среды, мотивирующей сотрудников на достижение результата
- Алгоритм постановки мотивирующих задач
- Как правильно использовать похвалу
- Харизма в действии: искусство вдохновить, «зажечь», пробудить энтузиазм
- Мотивирование через продажу идей: заражение подчиненных идеями