

# Вовлеченность. Потенциал успешности

---

## ЦЕЛИ:

- Улучшить внимательность, и концентрацию на результативных действиях
- Повысить личную эффективность за счет рассмотрения слепых зон в работе
- Развивать коммуникативную компетентность
- Осознать основные принципы корпоративной культуры
- Повысить личную и командную результативность

## ЦИФРЫ И ФАКТЫ:

По данным Gallup, ежегодные потери от отсутствия вовлеченности сотрудников американских компаний составляют от \$272 до 340 млрд. Самые серьезные потери происходят за счет снижения производительности труда и качества обслуживания клиентов. Организации с высоким уровнем вовлеченности демонстрируют лучшие результаты на фондовой бирже, а возврат на инвестиции (ROI) у них на 22% выше среднерыночного показателя. И наоборот, у компаний со слабо вовлеченными сотрудниками ROI на 28% ниже среднего уровня. Число «вовлеченных» сотрудников в успешных компаниях в среднем колеблется около цифры 60%. В компаниях-лидерах рынка — около 90%. Компании, где уровень вовлеченности персонала составляет менее 25%, никогда не достигнут своих бизнес-целей. Исследование компании Compsych показало, что в среднем 38% сотрудников не могут абстрагироваться от своих текущих проблем и сконцентрироваться на работе.

## В ПРОГРАММЕ:

### Корпоративная культура

- Позитивная экспертиза собственного потенциала. Правильный подход к выполняемой работе
- Настрой на интенсивную работу
- Конкурентные преимущества компании. Почему стоит работать в компании
- Определение «аномальных» зон: внутренние ограничения, конфликт интересов, ограничивающие убеждения, избыточное умственное напряжение, повышенная нагрузка)
- Поиск решений не стандартных ситуаций (руководители-подчиненные)
- Ожидания руководителя, ожидания подчиненного
- Правила решения не стандартных ситуаций
- Индивидуальные методы работы по приведению в ресурсное состояние

### Личная ответственность в поиске совместных решений

- Ориентация в клиенте
- Как выбрать клиента. Риски неправильного выбора
- Определение мотивов и потребностей клиента
- Техника активного слушания
- Разработка и отработка ситуационных вопросов к партнеру
- Умение задавать вопросы, не забывая о цели

### Личная результативность

- Инструменты работы с партнерами
- Цели партнерских мероприятий
- Правила поведения на партнерских мероприятиях
- Понимание своей миссии и сути процесса взаимодействия с партнерами
- Как «сложно» сделать «интересно»

- Метод работы с собственными сомнениями, неумелостью, неуверенностью
- Методы повышения личной и коллективной результативности
- Риски неправильного взаимодействия с партнерами
- Светская беседа как инструмент приобретения доверия
- Анализ встречи. Ошибки и достижения. Правильные выводы
- Планирование и подготовка к новым мероприятиям
- Шаги формирования лояльности

### **Взаимоотношения «партнер-партнер». Сотрудничество профессионалов**

- Эмоциональная компетентность в общении с партнерами
- Умение создавать благоприятный эмоциональный фон
- Развитие способности достоверно воспринимать информацию
- Умение вести диалог «на языке партнера»
- Умение чувствовать партнера. Методика Осознанной Интуиции
- Факторы, мешающие видеть то, что есть в действительности
- Обучение видеть и слышать, не интерпретируя
- Обучение правильно мыслить и говорить по существу

### **МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ (90% практика):**

- Тематические кейсы
- Информационные сообщения
- Групповые обсуждения
- Мозговые штурмы
- Моделирование ситуаций реального опыта
- Тематические упражнения
- Ролевой тренаж
- Упражнения на синтез полученного опыта
- Персональная обратная связь

