

-
1. Gândire flexibilă. Schimbarea perspectivei
 2. Mentalitate de creștere
 3. Gestionarea noului
 4. Gestionarea propriei dezvoltări

-
1. Organizational awareness
 2. Relaționare și schimb de informații
 3. Persuasiune
 4. Negociere

-
1. Orientare către rezultat
 2. Luarea deciziei
 3. Auto-motivare și autonomie
 4. Gestionarea obstacolelor
 5. Gestionarea incertitudinii
 6. Inițiativă și inovație



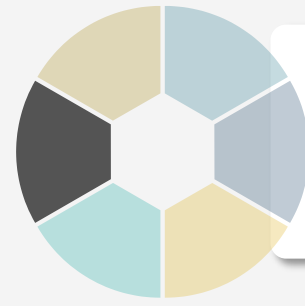
-
1. Gândire critică
 2. Creativitate
 3. Gestionarea complexității
 4. Gândire sistemică

-
1. Respectarea angajamentelor
 2. Gestionarea timpului și prioritizare
 3. Capacitatea de a lucra agil
 4. Responsabilitate și asumare

-
1. Empatie
 2. Ascultare activă – adresarea de întrebări
 3. Oferirea și primirea feedbackului
 4. Solicitarea și oferirea sprijinului
 5. Claritate, concizie și structură în comunicare
 6. Vorbire în public
 7. Colaborare și incluziune
 8. Gestionarea conflictelor

Conducerea din interiorul echipei

Org Wiz



Conștientizare Organizațională: Abilitatea de a înțelege cum grupuri mari de oameni pot coopera, coordona și naviga procedurile organizaționale.



Main Topics

- Obiective și scopuri comune ale echipei;
- Identitatea echipei și rolurile;
- Coeziunea echipei;
- Structura organizațională: ierarhii și interdependențe;
- Reguli formale la locul de muncă;
- Cultura organizațională;
- Norme și obiceiuri;
- Fenomene negative: gândirea de grup, competiția internă, silozuri, stat în stat;
- Factori pozitivi: colaborare, transparență, concentrare pe obiectivul comun.



Ce Învăță Participanții

- Care sunt principiile de funcționare ale grupurilor atunci când urmăresc un obiectiv comun?
- Cum își pot crea o imagine de ansamblu a propriei organizații?
- Care este rolul culturii organizaționale?
- Cum pot înțelege cultura organizațională a propriei organizații?
- Care sunt fenomenele negative care pot afecta colaborarea între grupuri?
- Ce contribuie la o bună colaborare între grupuri?



Metodologie

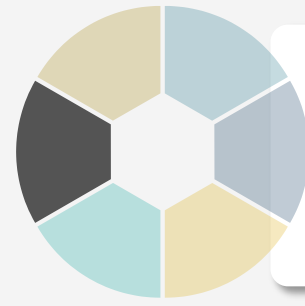
- Exercițiu experiențial – The Production;
- Exerciții individuale;
- Plan de acțiune.

Logistică

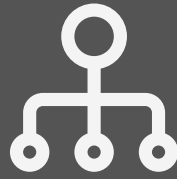
- 2 module x 0.5 zile
- 12 – 15 persoane
- Livrare în sală

Conducerea din interiorul echipei

Net-Connect



Networking și Schimb de Informații: Abilitatea de a dezvolta alianțe, contacte și parteneriate și de a schimba informații cu claritate și consistență.



Subiecte Abordate

- Beneficiile unui rețele profesionale;
- Obiective profesionale și construirea rețelei;
- Etape în dezvoltarea relațiilor;
- Schimbul de informații și încrederea.



Ce Învăță Participanții

- Cum să dezvolte o rețea profesională începând de la obiectivele profesionale.
- Cum să identifice și să acceseze persoanele-cheie.
- Cum să evalueze oportunitățile de networking.
- Cum să dezvolte relații bazate pe încredere.



Metodologie

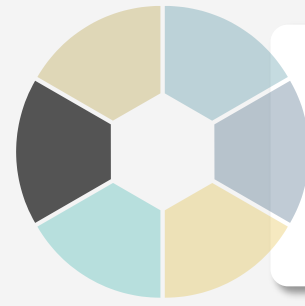
- Învățare experiențială – Dilemmas;
- Brainstorming;
- Exercițiu individual;
- Grupuri de lucru.

Logistică

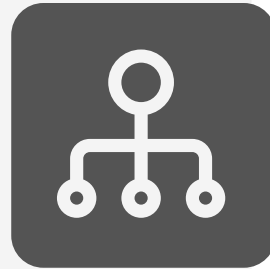
- 2 module x 0.5 zile
- 12 – 15 persoane
- Livrare în sală

Conducerea din interiorul echipei

Changer of Minds



Persuasiune: Abilitatea de a-i determina pe ceilalți să își modifice opiniile și comportamentele prin înțelegerea și valorificarea a ceea ce îi motivează



Subiecte Abordate

- Modalități etice de a schimba păreri;
- Evaluarea propunerilor;
- Nevoi individuale în persuasiune;
- Propuneri convingătoare;
- Gestionarea rezistenței.



Ce Învăță Participanții

- Cum să analizeze situația din perspectiva celorlalți.
- Cum să pună întrebări pentru a aduce la suprafață nevoile, dificultățile și interesele celorlalți.
- Cum să formuleze propuneri convingătoare.
- Cum să gestioneze rezistența într-un mod persuasiv.



Metodologie

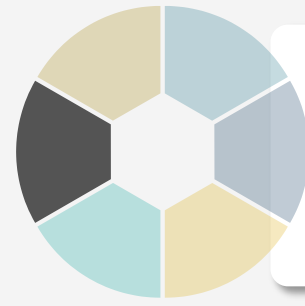
- Învățare experiențială – The proposal;
- Exerciții în echipe;
- Exerciții individuale;
- Plan de acțiune.

Logistică

- 2 module x 0.5 zile
- 12 – 15 persoane
- Livrare în sală

Conducerea din interiorul echipei

Find the Common Ground



Negocierea: Abilitatea de a explora interesele și nevoile celorlalți și de a propune soluții care să reconcilieze diferențele și să crească beneficiile pentru toate părțile implicate.



Subiecte Abordate

- Rezultate posibile și impactul asupra relațiilor;
- Negociere competitivă vs. negociere colaborativă;
- Pregătire;
- Lucrul pentru o soluție implementabilă.



Ce Învăță Participanții

- Cum să se concentreze atât pe rezultate, cât și pe relații atunci când negociază.
- Cum să se pregătească pentru o negociere colaborativă.
- Cum să negocieze pentru a crește câștigurile pentru ambele părți.
- Ce comportamente să evite în timpul negocierilor.
- Cum să reacționeze la comportamente toxice.



Metodologie

- Exercițiu experiențial – The New Office;
- Exercițiu în echipe;
- Role play;
- Plan de acțiune.

Logistică

- 2 module x 0.5 zile
- 12 – 15 persoane
- Livrare în sală