

## Межличностные коммуникации руководителя

Очень часто в производственных коллективах возникают конфликты. Они разные: как горизонтальные, так и вертикальные, т.е. как между рядовыми сотрудниками, так и в связке «руководитель — подчиненный». Кто за эти конфликты несет ответственность? Вопрос риторический, т.к. большинство ответит — руководитель. Парадигму «руководитель отвечает за все» мы воспринимаем в большинстве случаев на уровне декларации. Но часто ли руководитель осознает свою степень ответственности за взаимоотношения в коллективе? Есть хорошее правило: если вы не уделяете вопросу должного внимания, то этим вопросом займутся другие, рядовые члены коллектива. И, как правило, этот вопрос решается в пользу деструктива. Происходит самозахват власти, о котором руководитель даже и не догадывается. Как выстроить правильные производственные отношения?

В деятельности любого руководителя есть обязанности вести переговоры на различных уровнях. Не всегда переговорный процесс заканчивается успехом. Как достичь максимального успеха на переговорах? Как изменить первоначальную точку зрения своего визави?

### Расписание

Город: Алматы

Дата:

- 14 – 15 ноября `19

---

В результате обучения вы:

- ознакомитесь с основами управления персоналом
- узнаете, как власть влияет на поведение людей
- узнаете, всегда ли добросовестные подчиненные становятся хорошими руководителями
- ознакомитесь со стандартными ошибками руководителей в области построения взаимоотношений в коллективе
- определите, можно ли эффективно управлять хорошими взаимоотношениями
- разработаете алгоритм, позволяющий руководителям среднего звена вставать на сторону руководства компании, а не на сторону своих подчиненных
- ознакомитесь с вариантами формулировки целей переговорного процесса
- узнаете варианты технологий переговорного процесса
- отработаете навык изменения критериев выбора своего визави

- отработаете навык применения технологии SPIN в переговорном процессе
- ознакомитесь с правилами завершения переговорного процесса

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Руководитель в переговорном процессе](#)

[Выстраивание отношений в компании](#)

---

---

## Программа семинара

### День 1

#### Ответственность за отношения в коллективе

- Основы управления персоналом
- Власть и поведение руководителей
- Проекционное мышление
- Персона и тень
- Стандартные ошибки руководителей

Практикум:

- Определение причин, почему руководители среднего звена часто встают на сторону своих подчиненных, а не на сторону руководства компании
- Выработка правильного алгоритма взаимодействия с руководителями среднего звена

#### Управление хорошими отношениями

- О близости и дистанцированности
- Хорошие отношения как неэффективный управленческий инструмент
- Допустим ли обман
- Как использовать самостоятельность и коллегиальность
- Нужна ли руководителю симпатия подчиненных

Практикум: определение признаков манипулирования со стороны подчиненных

### День 2

#### Конструктивные переговоры

- Формулировка целей переговорного процесса
- Технология переговоров
- Влияние на критерии выбора
- Как правильно идти на уступки

- Гарвардская методика переговоров

Практикум: составление алгоритма изменения критериев выбора

## Стратегия переговорного процесса

- Первое впечатление
- Аспекты невербальной коммуникации
- Активное слушание
- Технология SPIN Нила Рекхема
- Завершение переговорного процесса

Практикум: алгоритм применения технологии SPIN

---

## Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **146400 тенге** с учетом всех налогов.

**В стоимость обучения входит:**

- Комплект авторских материалов
  - Кофе-паузы, обеды
  - [Сертификат Moscow Business School](#)
  - [Удостоверение о повышении квалификации\\*](#)
  - [Диплом о профессиональной переподготовке\\*\\*](#)
- 

## Преподаватели семинара

- **Родин Валерий Николаевич**

Сертифицированный бизнес-тренер, специалист в области управления персоналом, межличностных коммуникациях