**Тренинг «ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»**

**Цели тренинга:** Формирование системы установок, знаний, умений и навыков, необходимых для личного развития, профессионального роста, успеха в бизнесе и карьере

**Задачи тренинга:**

* Развить практические навыки повышения личной и профессиональной эффективности;
* Освоить навык постановки целей (личных/профессиональных) и грамотного определения ресурсов для их достижения;
* Изучить инструменты развития и формирование мотивации для достижения поставленных целей;
* Сформировать план персонального роста и профессионального развития.

**Содержание тренинга:**

1. Эффективность. Определение эффективности.
* Формирование единого представления об основополагающих принципах эффективности.
* Парадигма. Сдвиг парадигмы и его сила.
* Навыки персональной эффективности.
1. Проактивность. Навык – «Будьте проактивны»
* Определенность навыка.
* Реактивная и проактивная модель (речь, действия).
* Модель «Круг влияния – забот»
* **Практика определения проактивности-реактивности в собственной речи и действиях**
1. Целеполагание. Навык – «Начиная, представляя конечную цель»
* Work-Life balance
* SMART-цели и «надцели»
* Практика постановки личных и бизнес целей
1. Приоритеты. Навык – «Сначала делайте то, что необходимо делать сначала»
* Расстановка приоритетов
	+ Важность & Срочность. Правило Эйзенхауэра
	+ Расстановка степеней важности
	+ Техника расстановки приоритетов в течение дня
* **Практика расстановки приоритетов на примерах участников**
1. Эффективная коммуникация. Навык – «Стремись сначала понять, а потом быть понятым»
* Деловой и личностный уровень общения
* Аксиомы коммуникации
* Модель Якобсона и барьеры коммуникации
* Причины искажения информации и правила эффективной передачи сообщения (неопределенные высказывания, простота речи)
1. Управление конфликтом. Навык – «Думайте в духе «Выиграл – Выиграл»
* Стратегии поведения в конфликте и их особенности
* Определение своей стратегии
* Как вести диалог с конфликтным собеседником. «Я – сообщения»
* **Практика решения профессиональных конфликтов в духе «Выиграл – выиграл»**
1. Ассертивное поведение. Навык – «Достигайте синергии»
* Как управлять собой. «Цикл Офмана»
* Почему нас так раздражают «другие»?
* Использование различий между людьми для достижения лучших результатов
* **Практика умения определять своих ключевых качеств и ключевых качеств других людей для достижения синергии.**
1. Навык – «Затачивай пилу!»
* **Практика составления индивидуального плана развития**

**Продолжительность**: 1 день

**Количество участников**: не более 12