ГИБКИЕ НАВЫКИ И РАБОЧЕЕ ОБЩЕНИЕ

Сложные разговоры и разрешение конфликтов

Подготовьтесь к сложным рабочим разговорам и отработайте активное слушание и конструктивные договоренности.

4 занятия × 1,5 ч. · 6 часов · 790 AZN. Цены могут меняться в зависимости от текущих условий.

Для кого

Для руководителей, HR-специалистов, руководителей проектов и всех, кто ведет сложные рабочие диалоги.

Цель программы

Программа разбирает рабочие ситуации недовольства, результативности и сотрудничества. Вы отделяете позиции от интересов, управляете эмоциями, репетируете диалог и согласуете дальнейшие шаги.

По окончании вы сможете

- Вы проведете две репетиции диалога и подготовите применимый план разговора.

Практические задания

- Мы подготовим карту разговора, вопросы, подход к слушанию и сценарий ответов для выбранной вами ситуации.

План занятий

01 Занятие 1: причины конфликта, стороны и цель разговора

02 Занятие 2: активное слушание, вопросы и управление эмоциями

03 Занятие 3: ролевая практика сложного диалога и обратная связь

04 Занятие 4: договоренности, границы и дальнейшие шаги

Итоговый практический результат

Вы проведете две репетиции диалога и подготовите применимый план разговора.

Оценка и обратная связь

Преподаватель рассматривает итоговую практическую работу по соответствию ситуации, ясности обоснования и применимости следующих шагов.

Формат обучения

Только индивидуальное онлайн-обучение: 1 участник и 1 преподаватель. 4 × 90 минут (всего 360 минут). Zoom / Google Meet; расписание согласуется индивидуально.

Источники по теме

Harvard Program on Negotiation — Executive Education: https://www.pon.harvard.edu/executive-education/

Center for Creative Leadership — Leadership Topics: https://www.ccl.org/leadership-solutions/leadership-topics/

Источники использованы при подготовке тем; AİTM не заявляет об аккредитации этими организациями.

Контакты и запись

Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/ru/individual-online-training/slozhnye-razgovory-razreshenie-konfliktov