

СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ПОДЧИНЕННЫМИ



ВЕДУЩИЙ: ПАВЕЛ СИВОЖЕЛЕЗОВ

бизнес-тренер,
 управленческий консультант
 Партнер Школы Бизнеса «Синергия»
 Управляющий партнер компании «EST. Оценочные социальные технологии»
 Автор книги «Сложные переговоры с подчиненными»
 Управленец-практик с 10-летним руководящим опытом работы в таких компаниях как «МегаФон» и «Волга-Групп»

Вы узнаете

В чем разница между ошибками и проступками подчиненных? Какую пользу можно извлечь из ошибок? Какие виды сопротивления подчиненных существуют?
 Как вернуть мотивацию коллективу?
 Как удержать ценного сотрудника?
 Как предотвратить разговоры о повышении заработной платы?

Нестабильная экономика вынуждает вас принимать непопулярные решения. Переговоры с подчиненными становятся все более сложными, а сверхусилия и «трудовые подвиги» нужны как никогда.

Вы узнаете, как вести переговоры об ошибках и проступках, как действовать при сопротивлении контролю, как вводить новые требования и вдохновлять на сверхусилия.

1 занятие

Три кита в сложных переговорах с подчиненными:

Полномочия на наказание и увольнение.
 Сила безразличия к уходу подчиненного.
 Сочетание уверенности и корректности.

2 занятие Проступок подчиненного.

Технология расспроса. Типичные ошибки руководителя.
 Как добиться признания вины.
 Роль следователя, дознавателя, адвоката, прокурора и судьи.
 Адекватное наказание и мягкий выход из переговоров.

3 занятие Ошибка подчиненного.

Отличие ошибки от проступка.
 Польза и вред ошибок.
 Две крайности при разборе ошибок.
 Как добиться признания ошибки.
 Извлечение подчиненным выводов из ошибки.

4 занятие Сопротивление при постановке задачи

Сопротивление при делегировании функции.
 Сопротивление при повышении требований к работе.
 Сопротивление при ужесточении/ухудшении условий труда.
 Сопротивление при контроле и проверке.
 Сопротивление при поощрении и наказании.

5 занятие Переговоры с недовольным

Переговоры с воющим подчиненным.
 «Как Вы руководите?!». Переговоры с подчиненным вам руководителем, если вы недовольны тем, как он управляет своими сотрудниками.
 Если подчиненный ожидал повышения.

6 занятие

Укрощение «незаменимого».
 Работа со «звездами».
 «Возврат к жизни» потерявшего мотивацию сотрудника.
 Как удержать ценного сотрудника от увольнения.

7 занятие

Как предотвратить разговоры о повышении зарплаты.
 Если переговоры начались. Аргументы сотрудника и аргументы руководителя.
 Если сотрудник ожидал премии и требует ее.
 Как вдохновить на трудовой подвиг, не обещая денег?
 Увольнение «по-мирному». Возможный сценарий переговоров «Боевое» увольнение. Сценарии блиц-крига.

8 занятие

Ответы на вопросы слушателей

В результате

- Вы получите важнейшие навыки и инструменты для ведения переговоров с любыми типами подчиненных.
- Вы научитесь удерживать ценных сотрудников.
- Вы сможете воздействовать на подчиненных вам руководителей, чьи методы управления вы недовольны.
- Вы приобретете навыки быстрого и безболезненного увольнения сотрудников.
- Вы мотивируете коллектив для более эффективной и продуктивной работы.
- Вы замените повышение зарплаты нематериальной мотивацией.