

HR Biznes Partner prawdziwym partnerem

#1 HR Biznes Partner wspiera menadżerów w rozwiązywaniu problemów i budowaniu zespołów

- Model **5 dysfunkcji zespołu**,
- Techniki i narzędzia do budowania efektywnych zespołów,
- **Modele do wypracowywania zmian i nowych rozwiązań:**
 - HPI,
 - GROW,
- **Coachingowe techniki:**
 - zadawania pytań,
 - prowadzenia spotkań,
 - dyskusji,
 - rozwiązywania problemów.

#2 HR Biznes Partner asertywnie stawia granice

- **Analiza Transakcyjna** jako model pozycji percepcyjnych i komunikacyjnych do wykorzystania w relacjach biznesowych (dorosły, rodzic, dziecko wg. Berne'a),
- **Trójkąt Dramatyczny** (wg Karpmana) jako model destrukcyjnych relacji biznesowych – po czym go poznać, jak w niego nie wchodzić i jak z niego wyjść?
- **Technika 7 kroków** do wywoływania w sobie asertywnych zachowań,
- Techniki asertywnego i pełnego szacunku stawiania granic: Otwarte drzwi / zasłona dymna, Jujitsu, Odroczenie asertywne, Zdarta płyta.

HR Biznes Partner prawdziwym partnerem

#3 HR Biznes Partner zarządza konfliktem, #4 HR Biznes Partner wywiera wpływ roszczeniami i buduje porozumienie – egzekwuje, krytykuje, przekonuje

- **Technika zarządzania oporem i pretensjami EGO™**, dzięki której będziesz reagować konstruktywnie i zbudujesz porozumienie nawet, gdy druga strona będzie miała zastrzeżenia lub będzie „atakować” Cię (lub innych) słownie.
- **Autorski algorytm zarządzania konfliktem POWaPro™** - dzięki niemu zmienisz konflikt którego jesteś stroną, w porozumienie lub wesprzesz medacyjnie Twoich partnerów (współpracowników, menadżerów) w rozwiązywaniu konfliktów w ich zespołach.
- **Autorska technika Zawiszy™** - pomoże Ci odmówić w taki sposób, by Twój partner dobrze się przy tym poczuł i nadal chciał z Tobą współpracować.
- **Autorska technika Alternatywy™** - dzięki niej w dyplomatyczny sposób pokażesz korzyści z wyboru Twojego rozwiązania w sytuacji, gdy Twój partner biznesowy oczekuje od Ciebie czegoś innego.
- **Reframing** – technika, która pomoże Tobie i Twoim współpracownikom, partnerom przechodzić od problemów do rozwiązań.
- **Algorytm pracy z własnym oporem** - "Zacznij od siebie"- wywieranie wpływu na siebie, jako podstawa wywierania wpływu na innych.
- Jak przekonać audytorium do Twoich rozwiązań? Pomoże Ci w tym nasza **autorska technika FAPROK™**.
- **Neurolingwistyka w perswazji** – konstrukcje słowne wzmacniające Twój autorytet oraz odpowiedzialność i zaangażowanie Twoich partnerów.
- Zasady konstruktywnej krytyki oraz techniki eskalujące od informacji zwrotnej do werbalizacji oczekiwań i egzekwowania:
 - **FUKO**
 - **4AS™**.



**Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu**

Gabriela Majchrzyk
Koordynator
ds. szkoleń otwartych
789 220 112
gabriela.majchrzyk@4grow.pl