

BOLDOGULÁS ÜZLETI ÉS MÁS FONTOS ÉLETHELYZETEK BEN

FONTOSABB ÜGYEK ÉS NAGYOBB ÜZLETEK
SZEMÉLYES TALÁLKOZÁSOK SORÁN
DŐLNEK EL – A KÉSZSÉGMŰHELYEK AZ ILYEN
ÉLETHELYZETEKRE VÉRTEZNEK FEL

KÉSZSÉGMŰHELY

K: "MI A KÜLÖNBBSÉG A TŰ ÉS A KISAUTÓ KÖZÖTT?"

V: "ÜLJ BELE MAJD MEGLÁTOD."



A KÉSZSÉGMŰHELY KIVÉTELESEN INTENZÍV ÉS ÉLMÉNYSZERŰ BEMERÍTÉS.

Olyan élethelyzeteken alapul, amelyek felidéznek a valóságosakat és a résztvevőknek beállítódásuk, gyakorlatuk és ütőképességük fejlesztésére adnak lehetőséget.

A résztvevőket az üzleti alaphelyzetek gyors átlátására és irányítására, beszélgetőpartnereik mélyebb megértésére és követésére készítik fel. Ezek az élethelyzetek az életünkben különféle formákban újra meg újra megjelenő alapformák: a személyes meggyőzés, a tárgyalás és az előadás.



MINDEN KÉSZSÉGMŰHELY

- a valóságban is lejátszódott élethelyzeteken alapul,
- az előadás, elemzés és megbeszélés helyett életjátékokra épül,
- szigorú forgatókönyv és életszerű felidézés köré szerveződik,
- társadalomtudományok kutatási eredményeit használja fel,
- képszerűen megjelenített és történetekkel, anekdotákkal gazdagított,
- összetett és korszerű digitális stúdiótechnikát integrál.

SZEMÉLYES MEGGYŐZÉS

A személyes meggyőzés alapvető emberi képesség, amely az üzleti élet bármely területén segíti a boldogulást. Ilyenkor a közönséges csevegésnél többet mozgósítunk magunkból annak érdekében, hogy a dolgok előre menjenek, és az általunk kívánt irányba változzanak.

Ha a beszélgetésnek a meggyőzésre törekvő számára tétje van, az a beszélgetés egy minősített fajtája, amelyben újra és újra ugyanazok a beidegződések hívódnak elő. Ezek a beidegződések a készségműhelyben úgy alakíthatók, hogy az egymással folytatott beszélgetés a meggyőzésre törekvő és a másik fél számára is emberi és tartalmi többletet nyújtson.

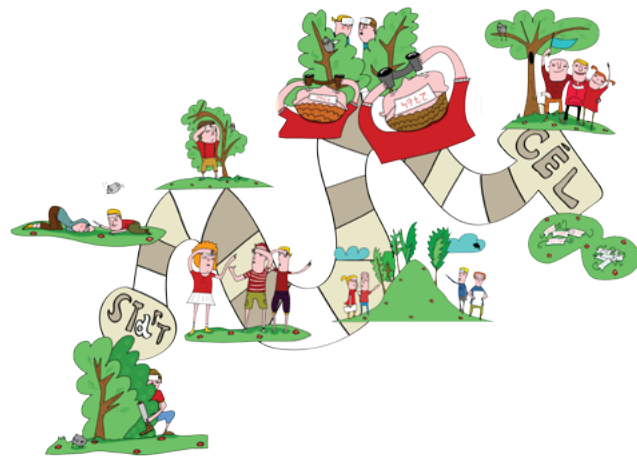
A meggyőzés eredményeképp a befogadó lép, azaz elfogad egy lehetőséget, és változtat valamin, cselekszik, vásárol. Az eredményesség próbaköve ez a változtatás.

A bemerítés során, forgószínpadszerűen változó élethelyzetekbe és szerepekbe lépve a résztvevők szembesülnek meglévő beidegződéseikkel, újraértékelik a többi emberhez fűződő viszonyukat és a beszélgetésekben rejlő lehetőségeket, és a meggyőzés feladatával való új azonosulás tölti el őket.

A közös műhelymunka során az életben adódó vagy megteremthető helyzetek során át készítjük fel résztvevőinket arra, hogy meggyőző erejükre az élet kritikus helyzeteiben biztosan támaszkodhassanak.

A PROGRAM IDŐIGÉNYE: 2 nap + előeste

A RÉSZTVEVŐK SZÁMA: 8-12 fő



MEGGYŐZŐ ELŐADÁS

Az előadásnak a hallgatóság megnyerése ad célt és értelmet. Az előadó az előadás terét és idejét használja fel arra, hogy hallgatóit elkötelezze, cselekvésre és azonosulásra bírja.

Hallgatóival az előadó egyirányú, elmélyült személyes kapcsolatot teremt. A meggyőző erő a mondanivaló felépítésére, a személyes hatásra, valamint annak kiegészítő eszközökkel való alátámasztásra épül.

A műhely során a résztvevők elsajátítják az előadások tervezésének hatékony módját, felkészülnek a személyiségükben és tárgyukban rejlő lehetőségek következetes kihaználására és a közönségükhöz való igazodásra.

A bemerítés során, új és új előadási helyzetekben és szerepet vállalva a résztvevők szembesülnek meglévő beidegződéseikkel, újraértékelik a meggyőzéshez rendelkezésre álló személyes eszköztárukat, egyéni céljait, és az előadásokban rejlő lehetőségeket. A tárgyalásokon való szerepvállalási hajlamuk, átlátókészségük, rugalmasságuk és egyéni felelősségérzetük.

A PROGRAM IDŐIGÉNYE: 2 nap

A RÉSZTVEVŐK SZÁMA: 6-8 fő.



EREDMÉNYES TÁRGYALÁS

A műhely során a tárgyalást igénylő helyzetek felidézésével mind mélyebb vezető munkahangulatot hozunk létre. A hangsúlyt mindvégig a mindenki számára használható szemléletre és részmegoldásokra helyezzük.

A résztvevők egyre összetettebb tárgyalási helyzetekben találják magukat, valamint közvetlenül megfigyelhetik társaik viselkedését, és az eredményért folytatott küzdelmét.

A személyes élmények a lényeges szabályok és megoldások erős bevéődését garantálják, amelyekhez összefoglalások és ismétlések egész sora kapcsolódik.

A műhely során minden résztvevő megtanulja a tárgyalás változóiról való összetett gondolkodást, a követelések és engedmények használatát, a tárgyalási pozíció elemzését és a tárgyalás irányításának fogásait.

A bemerítés során, újra és újra változó tárgyalási helyzetekbe és szerepekbe lépve a résztvevők szembesülnek meglévő beidegződéseikkel, újraértékelik a többi emberhez és az üzleti eredményességhez fűződő viszonyukat és a tárgyalásokban rejlő lehetőségeket, nő a tárgyalásokon való szerepvállalási hajlamuk, átlátókészségük, rugalmasságuk és egyéni felelősségérzetük.

A tárgyalások egymásutánjára épülő közös műhelymunka során a résztvevők tudatosítják és elmélyítik a tárgyalási változókkal, az ajánlatok megtételével és fogadásával, az alkuhelyzetekkel, és a megállapodások elérésével kapcsolatos készségeiket.

A PROGRAM IDŐIGÉNYE: 2 nap + előeste

A RÉSZTVEVŐK SZÁMA: 8-12 fő.



MEGGYŐZŐ ELŐADÁS

A felkészült vezető dolga a közös célok elérése és munkatársainak elégedettsége munkájukkal és ezen keresztül egész életükkel. A vezetői munka középpontjában azok a munkatársaival folytatott mély beszélgetések állnak, amelyekből megmaradás és felmondás, továbbfejlődés és a munkához való jövőbeli hozzáállás függ.

Minden résztvevő közvetlen tapasztalatot szerez az ilyen megbeszélések irányításában, a vezetett munkatásakat irányító belső tényezők felismerésében, kezelésében és a továbblépéshez szükséges tennivalók, feladatok és vállalások elfogadtatásában.

A program az emberi önrányítás átfogó elméleteire, különösen az önmeghatározás elméletre és a teljes jelenlétre támaszkodik.

A műhelynap személyügyi, valamint kis- és középvállalati vezetők számára biztosít belépési illetve betekintési lehetőséget a készségműhelyek alkalmazásába, működésmódjába.

A PROGRAM IDŐIGÉNYE: 1 nap

A RÉSZTVEVŐK SZÁMA: 6-9 fő



KIK VAGYUNK

A KÉSZSÉG MŰHELY KÉT KÜLÖNBÖZŐ HÁTTERŰ SZAKEMBER, EGY VEZETŐ TANÁCSADÓ ÉS EGY SZÍN MŰVÉSZ TÁRSULÁSA A KÜLÖNFÉLE ÜZLETI HELYZETEK BEN VALÓ BOLDOGULÁS ELŐSEGÍTÉSÉRE. A PROGRAMOK EGYÉNI RÉSZTVEVŐKNEK SZÓLÓ ÉS CSOPORTOS VÁLLALATI MŰHELYEK FORMÁJÁBAN IS MEGVALÓSÍTHATÓK. A MŰHELYEKET GYAKRAN INTENZÍV VEZETŐI TANÁCSADÁS ÉS A MUNKÁBAN VALÓ KÖZVETLEN RÉSZVÉTEL EGÉSZÍTI KI.



FOLK GYÖRGY

Gépészmérnök, nemzetközi közgazdász, külkereskedelmi üzemmérnök.

Pályájának jelentős részét értékesítési gyakorlatban, másik részét trénerként és tanácsadóként töltötte. Speciális tapasztalatai az emberek közötti viselkedés háttértudományaira (kommunikációelmélet, szociálpszichológia, figyelemgazdaság, motiváció- és jólételemélet épülnek. Számos közép és nagyvállalat vezetőjének volt személyes, stratégiai tanácsadója. Az üzleti szféra minden ágában saját értékesítési és tanácsadóként szerzett fejlesztési tapasztalattal is rendelkezik. India szociális és gazdasági életének kutatója, a Corvinus Egyetem külső oktatója. Életéből éveket ázsiai utazásokkal és külföldi tanácsadói munkával töltött.



HONTI GYÖRGY

Színész, rendező, drámapedagógus.

Színházi munkája során vidéki nagyvárosok társulatainak tagja, közben fővárosi színházakban játszik, rendez. Magyarországon kívül Kassán és Komáromban mutatták be rendezéseit. Az elmúlt 20 évben Beavató Színház név alatt művészetpedagógiai munkát folytat. Színházi elfoglaltságai mellett folyamatosan tanít. Középiskolákban, felsőoktatásban, valamint a felnőttképzésben vezet továbbképzéseket, tart módszertani útmutatókat. Pedagógusi, művelődésszervezői és drámapedagógusi oklevéllel is rendelkezik, jelenleg az ELTE Neveléstudományi Doktori Iskolájának abszolvált hallgatója. Jártasságot szerzett az emberi kommunikáció, az interaktív helyzetek elemzése és a vezetői attitűdök területén is. Munkáját 2007-ben Jászai Mari-díjjal ismerték el.