

Cresterea Productivitatii Echipei^R

Acest workshop este creat pentru a ajuta managerii sa concentreze eforturile echipelor lor pe obtinerea rezultatelor si sa stimuleze realizarea obiectivelor stabilite.

Programul se adreseaza organizatiilor care doresc:

- Sa imbunatateasca procesele care au impact asupra clientilor
- Sa se asigure ca exista comunicare astfel incat toata lumea sa se alinieze la misiunea si valorile organizatiei
- Sa dezvolte echipe productive
- Sa structureze echipele pentru a-si creste viteza de reactie si flexibilitatea
- Sa ajute angajatii sa isi rezolve conflictele

Modul 1: Fundamentele Dezvoltarii Echipei

Descoperirea principiilor si abilitatilor care conduc la dezvoltarea echipei prin crearea sentimentului de mândrie si definirea directiei echipei. Analiza provocarilor de zi cu zi si nevoia de crestere a performantei in cadrul echipelor.

Obiective

La sfarsitul acestui modul, participantii vor putea:

- Sa revada obiectivele echipei.
- Sa sublinieze punctele tari si realizarile echipei.
- Sa genereze idei pentru indeplinirea obiectivelor.
- Sa stabileasca strategii pentru implementare.
- Sa ofere sprijin continuu membrilor echipei.

Agenda (4 ore):

- Crearea sentimentului de apartenenta la echipa
- Oportunitati pentru crearea sentimentului de apartenenta la echipa
- Definirea rolului echipei: Actiuni cheie
- Mesajul de definire a rolurilor echipei
- Intrebari de planificare pentru definirea rolului echipei
- Elementele recunoasterii eficiente a meritelor: exemple exacte, calitati personale, rezultate pozitive

Modul 2: Dezvoltarea Agilitatii Echipei

Agilitatea este definita ca rapiditate, adaptabilitate si flexibilitate. Ce descriere mai buna exista pentru echipe eficiente care opereaza in mediul dinamic de astazi?

Obiective

La finalul acestui modul, participantii vor obtine:

Directionarea eforturilor echipei

- Stabilirea limitelor
- Stabilirea regulilor de baza
- Masurarea contributiei echipei
- Clarificarea rolurilor si responsabilitatilor in cadrul echipei

Instrumente de invatare in cadrul echipei

- Invatarea din greseli
- Recunoasterea lucrurilor care functioneaza bine
- Intalniri periodice de verificare
- Autoevaluarea echipei
- Coaching intre colegi
- Comunicarea celor mai bune practici de colaborare

Instrumente de informare

- Mesajul top managementului
- Intalniri cu sponsorul
- Dialog cu clientul
- Noutati

TRAINING



Pentru a valorifica oportunitatile de vanzari, aveti nevoie de abilitati exceptionale de vanzare - abilitati care construiesc increderea clientului in dumneavoastra si care va diferentiaza de competitori.



achieveglobal

**Developing the 21st
Century Workforce**

Agenda (4 ore):

- **Directionarea eforturilor echipei: Instrumente**
 - Stabilirea limitelor echipei
 - Stabilirea regulilor de baza
 - Masurarea contributiei echipei
 - Clarificarea rolurilor si responsabilitatilor in cadrul echipei

- **Invatarea in cadrul echipei: Instrumente**
 - Invatarea din greseli
 - Recunoasterea lucrurilor care functioneaza bine
 - Dezvoltarea unui plan de delegare a sarcinilor
 - Intalniri periodice de verificare
 - Autoevaluarea echipei
 - Coaching intre colegi
 - Comunicarea celor mai bune practici de colaborare

- **Informarea in cadrul echipei: Instrumente**
 - Mesajul top management-ului
 - Intalniri cu sponsorul
 - Dialog cu clientul
 - Noutati

Modul 3: Rezolvarea Conflictelor in cadrul echipei

Conflictetele in cadrul echipei pot fi constructive, pot stimula gandirea creativa si inovativa, promova increderea in echipa si invatarea. Cand nu sunt oprite la timp, pot deveni o forta distructiva, pot eroda increderea, submina sentimentul de mandrie si coeziunea echipei si determina scaderea serioasa a performantei.

Obiective

La sfarsitul acestui modul, participantii vor putea:

- sa descrie situatia.
- sa descrie impactul asupra rezultatelor.
- sa solicite un schimb deschis de reactii.
- sa solicite sugestii pentru pasii urmasori.
- sa obtina acordul pentru pasii urmasori.

Agenda (4 ore):

- Dinamica echipei sau aspecte care au un impact negativ asupra performantei echipei
- Actiuni cheie pentru rezolvarea conflictelor in cadrul echipei
- Cele mai bune practici pentru rezolvarea conflictelor in cadrul echipei
- Depasirea reactiilor neproductive
- Optiuni de solutionare a conflictului



achieveglobal

**Developing the 21st
Century Workforce**

Despre AchieveGlobal:

AchieveGlobal este lider mondial in oferirea de solutii integrate de training si consultanta, asigurand pentru partenerii cu care lucreaza transpunerea strategiilor de afaceri in rezultate concrete prin intermediul celei mai importante resurse a oricarei organizatii, oamenii.

AchieveGlobal a luat fiinta in urma cu 35 de ani in Statele Unite ale Americii si acum este prezenta pe toate continentele, cu sucursale in peste 43 de tari. AchieveGlobal a dezvoltat programe bazate pe cercetarea comportamentului uman si a celor mai bune practici ale momentului, adaptate nevoilor culturale specifice fiecarei tari in trei domenii de competenta: Vanzari, Customer Service si Leadership .



achieveglobal

**Developing the 21st
Century Workforce**

Str. Bucur, Nr. 2, Sector 4,
Bucuresti, România
Tel.: (+40) 31 710 03 60
www.achieveglobal.ro

Modul 4: Negocierea resurselor pentru echipa

Abilitatile de negociere ale liderului joaca un rol din ce in ce mai important in securizarea resurselor de care echipa are nevoie pentru a-si mentine ritmul in atingerea obiectivelor ambitioase.

Obiective

La sfarsitul acestui modul, participantii vor putea:

- sa descrie nevoia si sa o justifice.
- sa analizeze punctul de vedere al interlocutorului.
- sa descrie pe scurt beneficiile reciproce.
- sa analizeze optiuni.
- sa stabileasca pasii urmasori.
- sa monitorizeze actiunile planificate cu toate partile implicate.

Agenda (4 ore):

- Comportamente de zi cu zi pentru negocieri de succes
- Obtinerea dreptului de a negocia
- Negocierea resurselor pentru echipa: Actiuni cheie
- Pozitii si interese implicite
- Intrebari de planificare pentru negocierea resurselor.

Metodologie

In timpul acestui program sunt utilizate diferite tipuri de tehnici de invatare pentru adulti: discutii de grup, aplicatii practice, modelari video, exercitii de conexiune.

Audienta

Manageri, lideri de echipa

Durata: workshop de 2 zile format din 4 module disponibile si pentru livrare separata