



ЕСЛИ ВЫ НЕ ПОЛУЧАЕТЕ НУЖНЫЕ ВАМ РЕЗУЛЬТАТЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПРЕПЯТСТВИЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ТО, ЧТО МЫ НАЗЫВАЕМ «ТРУДНЫМ ДИАЛОГОМ». КАКУЮ БЫ ПРОБЛЕМУ ВЫ НЕ РЕШАЛИ: НИЗКОЕ КАЧЕСТВО, МЕДЛЕННЫЙ ПРОЦЕСС ВЫВОДА ПРОДУКТА НА РЫНОК, СНИЖЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ ИЛИ НАПРЯЖЁННЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ПАРТНЕРАМИ, — НЕ СТОИТ ЖДАТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЕСЛИ ВЫ НЕ МОЖЕТЕ ГОВОРИТЬ ЧЕСТНО И ПРЯМО ПРАКТИЧЕСКИ СО ВСЕМИ И ПОЧТИ ОБО ВСЁМ.

ИНСТРУМЕНТЫ ВЕДЕНИЯ ДИАЛОГОВ, КОГДА СТАВКИ ВЫСОКИ

Тренинг «Трудные Диалоги». О чём он?

«Трудные Диалоги» – это двухдневный тренинг, в результате которого участники приобретают навыки ведения открытого конструктивного диалога на всех уровнях организации, в ситуациях, когда ставки высоки, существуют противоположные позиции и вовлечены сильные эмоции. Научившись говорить так, чтобы быть услышанным (и воодушевляя окружающих действовать подобным образом), участники смогут выявлять лучшие идеи, принимать наиболее эффективные решения и согласованно осуществлять их в организации.

Что такое «Трудный Диалог»?

«Трудный диалог» — это разговор, когда ставки высоки, мнения противоположны, а взаимодействие имеет сильную эмоциональную составляющую. Такой диалог, слабо контролируемый или неконтролируемый вообще, может привести к напряжённым отношениям и печальным результатам.

Чему учит тренинг «Трудные Диалоги»?

Тренинг «Трудные Диалоги» учит:

- Говорить убедительно
- Стимулировать работу в команде и улучшать процесс принятия решений
- Создавать атмосферу принятия и одобрения, а не сопротивления
- Устранять индивидуальные и групповые разногласия

Кому будет полезен тренинг «Трудные Диалоги»?

В вашей организации есть запретные темы, скрытые разногласия, интриги, отчуждение, происходит утаивание информации?

Ваша организация работает над повышением продуктивности, улучшением морального климата, повышением качества и лояльности клиентов или другими не менее важными проблемами? В таком случае вам, вашей команде и организации в целом нужен тренинг «Трудные Диалоги».

Преимущества тренинга «Трудные Диалоги» для организаций

Во всём мире организации из списка Fortune 500 выбирают тренинг «Трудные Диалоги», ставший в 2004 году «Тренинговым Продуктом Года», чтобы улучшить такие важные показатели, как качество, эффективность, удовлетворённость, безопасность и т.п. Результаты показывают:

- **Продуктивность и качество.** В компании Sprint Nextel производительность возросла на 93%, а показатели по качеству, времени и затратам улучшились на 10-15%.
- **Командная работа.** Сотрудники компании MaineGeneralHealth повысили свою готовность обсуждать и решать проблемы во взаимодействии на 167%.
- **Взаимоотношения.** В компании Franklin Pierce College уровень пассивно-агрессивного поведения снизился на 14%, а уровень доверия увеличился на 15%.
- **Исполнение.** Атомная электростанция STP заняла лидирующее место по уровню выработки электричества среди двухсекционных электростанций, хотя до проведения тренинга находилась на грани полной остановки.
- **Эффективность.** За один год компания AT&T снизила затраты на биллинг на 30%, а компания Sprint Nextel сократила издержки, связанные с обслуживанием, на 20 млн. долл.



Тренинг «Трудные Диалоги» признан «Тренинговым Продуктом 2004 года» по версии Human Resource Executive.

БОЛЕЕ 800 000 ЧЕЛОВЕК И 300 КОМПАНИЙ ИЗ СПИСКА FORTUNE 500 ПРИМЕНЯЛИ И ПРИМЕНЯЮТ ЭТОТ ПРОДУКТ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И ПРОВЕДЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В КОМПАНИИ.

О компании VitalSmarts — разработчике тренинга «Трудные Диалоги»

VitalSmarts — инноватор в области корпоративного тренинга и организационной эффективности. Компания VitalSmarts и её эксклюзивный партнёр в России, Украине, Казахстане и Белоруссии, компания SmartValues, предлагают своим клиентам такие тренинговые программы, как «Трудные Диалоги», «Обеспечение Ответственности», «Оказание Влияния» и др. Каждый из этих тренингов позволяет улучшить организационные результаты, благодаря использованию мощных инструментов и методов, доказавших свою эффективность. VitalSmarts была признана журналом Inc. одной из самых быстро растущих компаний отрасли в Америке за последние семь лет. Сотрудники компании обучили более 800 000 человек по всему миру.



О книге

Книга «Трудные Диалоги» была продана тиражом более 2 млн. копий. Как результат, она попала в список бестселлеров газеты New York Times. Книга способствует осуществлению преобразований во многих организациях и изменению стиля общения миллионов людей.

Какой ваш следующий шаг?

Если вы видите преимущества использования навыков «Трудных диалогов» в вашей организации, звоните нам по тел. +7 (495) 626-30-06 или приходите на сайты www.vitalsmarts.com, www.smartvalues.ru.

