

«ТРУДНЫЕ ДИАЛОГИ» — ОДИН ИЗ САМЫХ МОЩНЫХ И ПОЛЕЗНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, КОТОРЫЙ Я КОГДА-ЛИБО ВСТРЕЧАЛ.

Майк Миллер,
Директор по биллингу, AT&T

crucial
conversations®

ИНСТРУМЕНТЫ ВЕДЕНИЯ ДИАЛОГОВ, КОГДА СТАВКИ ВЫСОКИ

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.

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 ситуация, когда вопрос важен, мнения участвующих сторон противоположны, и присутствуют сильные эмоции. 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



SmartValues



VitalSmarts®

© 2017 Все права защищены.



О компании VitalSmarts

VitalSmarts - инноватор в области корпоративного тренинга и организационной эффективности. Компания VitalSmarts и её эксклюзивный партнёр в России и Казахстане, компания SmartValues, предлагают своим клиентам такие тренинговые программы, как «Трудные Диалоги», «Трудные Диалоги об Ответственности», «Мастер Влияния» и др. Каждый из этих тренингов позволяет улучшить организационные результаты, благодаря использованию мощных инструментов и методик, доказавших свою эффективность. VitalSmarts была признана журналом Inc. одной из самых быстро растущих компаний отрасли в Америке за последние семь лет, а также вошла в ТОП 20 компаний по развитию лидерства. Сотрудники компании обучили более 1,5 млн. человек по всему миру.

О книге

Книга «Трудные диалоги» была продана тиражом более 3 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.

Комплект участника тренинга

- Рабочая тетрадь «Трудные диалоги»
- Книга «Трудные диалоги»
- Карточки по каждому разделу
- Модель «Трудные диалоги»
- Сертификат о прохождении курса

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 года» по версии Human Resource Executive.

Более 1,5 млн. человек и 300 компаний из списка Fortune 500 применяли и применяют этот продукт для улучшения организационной культуры и проведения изменений в компании.

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.vital-smarts.com, www.smartvalues.ru.

г. Москва, Брюсов переулок, дом 2/14, стр. 4,
тел. +7 (495) 626-30-06, www.smartvalues.ru, info@smartvalues.ru



SmartValues



VitalSmarts®

© 2017 Все права защищены.