

## **SZCZEGÓŁOWY PROGRAM KURSU**

# **NOWOCZESNE STANDARDY ZARZĄDZANIA RELACJAMI W FIRMIE**

### 1. Nowoczesne standardy zarządzania relacjami w firmie

- Analiza Transakcyjna jako podstawa zrozumienia zachowań menedżerów i pracowników oraz budowania relacji menedżer - pracownik
- Transakcje równoległe, skrzyżowane, załamane, ukryte i symbiotyczne
- Kanały komunikacji
- Motywacyjne znaczenie komunikatów z różnych stanów Ja
- Zarządzanie na krawędzi chaosu. Koncepcja Ralph'a Stacey'a

### 2. Praktyczne ćwiczenia w rozpoznawaniu stanów Ja i rodzajów transakcji

- Analiza case study
- Zastosowanie stanów Ja do opisu zespołu i organizacji

### 3. Analiza własnego profilu kompetencji menedżerskich

- Autodiagnoza stanów Ja / egogram
- Praca nad uświadomieniem własnego potencjału, poszerzenie wiedzy o swoich mocnych stronach i obszarach do rozwoju

### 4. Drivery – pięć wzorów zachowań Taibiego Kahlera

### 5. Ćwiczenia w rozpoznawaniu driverów

- Diagnoza indywidualnego stylu kierowania
- Style pracy w praktyce
- Style pracy a zarządzanie czasem

### 6. Podsumowanie szkolenia

- Określenie obszarów własnego rozwoju
- Indywidualne plany działania