

COM LIDERAR CONVERSES POTENCIADORES DE RESULTATS

Taller pràctic

L'eina més poderosa que tenen els directors, els responsables d'equips i els gerents és la paraula. De l'ús que en facin dependrà gran part del seu èxit o del seu fracàs com a gestors de persones. Aquest curs planteja com provocar converses de desenvolupament individuals amb els col·laboradors, perquè aquests siguin cada cop més autònoms i responsables, estiguin altament motivats en la feina que fan, implicats en la seva millora i alineats amb l'empresa. En un entorn incert, canviant, imprevisible i volàtil el desenvolupament del talent és un dels motivadors més importants del compromís dels empleats.

Així doncs, el desenvolupament professional de qualitat es basa en mantenir converses que promoguin la millora contínua del col·laborador. Aquesta comunicació transformadora és una de les eines més eficaces a l'hora de millorar els resultats empresarials, tot i que encara és de les menys utilitzades. En aquesta formació es proposa com aprendre a tenir aquestes converses que a mig i a llarg termini acaben generant augment de la productivitat, reducció de despeses, increment de la qualitat i, en definitiva, millor resultats del balanç.

-
- **Dates i horaris:** 14 i 15 de juny, de 9.30 a 13.30 h i de 15 a 19 h
 - **Durada:** 16 hores
 - **Dirigit a:** Directors, caps d'àrea, responsables de botiga i empresaris que tinguin una o més persones al seu càrrec, que vulguin conèixer i integrar les eines per a un lideratge de persones eficaç, enfocat a objectius, capacitador, motivador, inclusiu, orientat a expandir les habilitats, compromisos, motivació i autonomia dels seus col·laboradors directes.
 - **Objectius:** Desenvolupar l'habilitat de tenir converses potenciadores amb els col·laboradors, que generin alineament amb els objectius i l'empresa, confiança entre director i empleat, que produeixi un feedback generador de millora, que eviti i resolgui conflictes, i que estigui orientat a la millora del desenvolupament professional.
 - **Preu:** 250 €. Inclou tota la documentació i el certificat d'assistència de la CCIS.
 - **Col·laboració tècnica:** **Núria Prenafeta Agelet**, consultora per al desenvolupament del talent a nuriaprenafeta.com i a Net4Talent (Madrid), coach executiva, organitzacional i d'equips acreditada per la ICF, psicoterapeuta i experta en disciplines d'enginyeria humana com PNL, mindfulness, hipnosi ericksoniana i DHE. AMP a l'IE Business School, treballa amb particulars i empreses a Andorra i Espanya com a formadora d'habilitats personals, directives, comercials i d'equips. Col·labora en premsa i ràdio sobre temes de desenvolupament humà.

PROGRAMA

BLOC 1: Lideratge orientat a resultats

- Com són les converses líder-empleat actuals? Què comuniquem, per què, per a què, com, quan: som conscients de l'impacte que generem en els empleats?
- Els antics rols del líder i el nou paradigma del lideratge en el s. XXI: el líder capacitador
- Els falsos mites entorn les dificultats del lideratge de persones i les noves realitats
- Les necessitats de l'empresa, del líder i de l'empleat: camins que convergeixen

continua >

COM LIDERAR CONVERSES POTENCIADORES DE RESULTATS

Taller pràctic

PROGRAMA

BLOC 2: Construir la relació líder - col·laborador

- Definir els ingredients de la conversa: com construir confiança, generar i distribuir responsabilitats, dissenyar objectius, plans d'acció de millora, com fer el seguiment i orientar a la qualitat i resultats.
- L'àrea de preocupació i l'àrea d'influència: com ajudar el col·laborador a passar del victimisme al protagonisme en situacions de pressió.

BLOC 3: Dissenyar converses eficaces

- L'eina de poder, la paraula. L'estructura de l'èxit, la conversa: com dissenyar converses de millora contínua.
- Ingredients i estructura del feedback realment útil. Com, quan i en base a què donar-lo... i demanar-lo.
- El líder té les preguntes, el col·laborador les respostes: guia i pràctica de preguntes potents per a obtenir respostes reveladores.

BLOC 4: Dels objectius a l'assoliment: el procés

- Dissenyar objectius específics, assolibles, mesurables, motivadors, i realistes, compartits pel col·laborador.
- La conversa estructurada: des dels objectius de millora fins a l'assoliment del pla d'acció.
- Caminar junts: supervisió, acompanyament, reconeixement i avaluació de progressos.
- Pla d'acció personal: disseny de les accions individuals a implementar amb el propi equip.

Curs subvencionat per:

BancSabadell
d'Andorra

