



PROGRAM ZA RAZVOJ MENADŽERA
PO EKSPERTNOJ METODI POSLOVNE PSIHOLOGIJE
KORIEFEKT

NOVI POSLOVNI PRISTUP



Tema I

SPECIJALNE MENADŽERSKE VEŠTINE

1.

INTUICIJOM DO BOLJIH POSLOVNIH ODLUKA

Menadžer, uvođenjem intuitivnih elemenata u svom klasičnom stilu odlučivanja celovitije vidi poslovni izazov, lakše i brže donosi pravilne odluke. Sa praktičnim vežbama pripremanja i ohrabivanja vođa za korišćenje tehnika intuitivnog stila, u radu se ostvaruju još bolji rezultati.



2.

POSLOVNI ENTUZIJAZAM OTVARA PUT USPEHU

Jedna preduzimljivost u visoko motivisanoj akciji ka realizaciji poslovnog cilja, integriše najbolje sposobnosti menadžera. Korišćenje entuzijazma u umetničkom menadžersanju vođa, bitno utiče i podstiče na akciju sve članove tima.



3.

ZAJEDNIČKI RAZVOJNI IMPULS, KAO NAJBOLJE POSLOVNO ULAGANJE

Jedna od ključnih veština menadžera je, kako ostvariti timski razvojni impuls. Ostvariti i osetiti takav zajednički razvojni impuls, kod svih saradnika na poslovnom zadatku, svojim kumulativnim efektom donosi najbolje rezultate.

4.

IDEMO U "POSLOVNU BORBU" SA VEDRINOM

Želimo postići atmosferu zadovoljnog poslovnog tima, u kom saradnici rade inspirisano i sa optimizmom. Menadžer, koji uspe da izgradi opušten i zadovoljan tim, te ima jasno zacrtane ciljeve, lakše se bori i pobeđuje u poslovnim „bitkama“. Svaka poslovna atmosfera, ispunjena zadovoljstvom i prijatnošću motivše pojedince da rade posvećeno i produktivnije.



5.

SUPTILNOST INTUITIVNOG SAZNAVANJA OTVARA PROSTOR ZA ORIGINALNA REŠENJA U POSLOVNIM IZAZOVIMA

Uz pomoć intuitivnog stila odlučivanja i menadžerskog vođenja, dobijaju se neophodno inovativna i originalna poslovna rešenja. Otvara se prostor u kom saradnici pronalaze inspiraciju za inovativni način razmišljanja.



6.

OTVORIMO VRATA BUDUĆNOSTI UMETNIČKIM MENADŽERISANJEM

Poslovna sadržina ima naučno-stručnu osnovu, a načini na koji se ta sadržina realizuje mogu biti različiti. Umetničko ili inspirativno menadžerisanje je jedan, još veštiji način za to. Znači odgovor na pitanje: kako? Ovakvo menadžerisanje ostvaruje prijatniju timsku komunikaciju i takođe se koristi za izgradnju ličnog poslovnog stila menadžera. Još su dve funkcije ovakvog vođenja: svojim načinima komunikacije inspiriše i motiviše saradnike, i široko se upotrebljava pri procesu oblikovanja samih vežbi prikatičnog treninga menadžera- u mendžmentu se uvode ključni elementi umetničkog stvaranja: od povezivanja kontrstnih elemenata, do poznavanja harmonije umetničke igre i umetničkih oblika (u glumi, slikarstvu, u stvaranju muzike, pevanju). Napomena: samo učenje pri poslovnoj edukaciji je najuspešnije kada se informacija, koja se usvaja kroz igru, oboji nekom jačom emocijom.

7.

EFIKASNOST PRINCIPA ZADOVOLJSTVA ZA REALIZACIJU POSLOVNE VIZIJE

Više zadovoljnih ljudi, lakše slede i realizuju viziju svog preduzeća. Atraktivnu, uspešnu sliku koju o samima sebi želimo imati u budućnosti, i svaki uspeh, najpre doživljavamo, osećamo ga duboko u sebi. Postojanje emocija, pogotovu emocije zadovoljstva, je ključno da bi, kroz nadahnutost stvorili, razvili i konačno realizovali svoju poslovnu viziju.



8.

PODSTICANJE UPOTREBE PRIMERENE DUHOVITOSTI U POSLOVNOJ KOMUNIKACIJI

Najgenijalnija i najprodornija ljudska osobina se ogleda u duhovitom ponašanju i u njegovom efektu. Duhovitost u sebi sadrži mnoge vrline, a od nama najkorisnijih je opuštanje, lako fokusiranje, motivisanje, pripremanje i podsticanje za akciju. Ove osobine su potrebne dobrom menadžeru.



9.

USAVRŠITE SVOJE LIDERSKE VEŠTINE UČENJEM »DEVET KLJUČEVA«

Pored dvedesetak osnovnih osobina, koje svi posedujemo pri upotrebi svoje intuicije, dobri menadžeri i vođe u sebi moraju da imaju aktivirane i svoje specijalne menadžerske osobine. Po principu i načinu učenja „Devet ključeva“, njih ima devet. Rezultanta su sinergije prvo pomenutih osobina sa karizmatičnom prirodom pravih vođa. Produhovljenost, odnosno osvešćenost “zbog čega”, “kako” i “za koga” je ovde na najvišem stepenu, jer nam od toga zavisi budućnost.

10.

UVOĐENJE INOVATIVNE KREATIVNOSTI, INSPIRATIVNIM MENADŽERISANJEM

Ističe se važnost poslovne kreativnosti koja je inovativna, jer je ona neophodna za ono što želimo. Stalno tražimo alat i tehniku, kojim ćemo u poslu biti još uspješniji, i pronalazimo ih u veštini inspirativnog vođenja zaposlenih.



11.

ZA OPTIMALNO MENADŽERSKO VOĐENJE UPOTREBITE KOMPAS METODE KORIEFEKT

Novi poslovni pristup Koriefekt metode, kao holistički, efikasan pristup formiranja ili jačanja psihološko-stručnog profila menadžera je drugačiji, originalan, efikasan. Na stručno znalački način zna da probudi latentni, kreativni impuls kod menadžera, kojim se dobija željena produktivnost.



REZERVNE TEME

- Razvijanje hrabrosti za intuitivni stil odlučivanja menadžera
- Razvijanje sposobnosti za prihvatanje promena u poslu
- Inspirativno menadžerisanje za osveženje u poslovanju
- Holistički pristup za psihološki profil uspešnog menadžera

Tema II

EFIKASNA POSLOVNA KOMUNIKACIJA

1.

DRUGAČIJI PRISTUP KOMUNICIRANJA DONOSI BOLJE REZULTATE

Svake sekunde u životu se odvija komunikacija. Poznavanje osnovnih, te složenih principa njene efikasnosti nam omogućava da smo više „prisutni“ i uspješniji u onome što radimo. Sposobnost da menadžer ume da sagleda poslovnu situaciju i iz nekog drugog ugla, u timski rad unosi veoma potrebnu svežinu, a i provocira (motivira) se kritičko mišljenje zaposlenih ka njihovoj aktivnijoj saradnji.



2.

MOTIVACIJA PROBLEMATIČNIH RADNIKA

Imati snažnu motivaciju za rad je prvi preduslov za uspešnost. Problematični i konfliktni ljudi već imaju dovoljno energije da se bore za svoje stavove, jedino je potrebno, njihovu motivisanost i energiju da mekom komunikacijom usmerimo u pravi smer, te razumevanjem rešimo postojeći uzrok njihove napetosti. Još više se trudimo da približimo smislenost njihovog individualnog naprezanja prema smislenosti rada i viziji celog preduzeća.



3.

INOVATIVNA KOMUNIKACIJA OSTVARUJE NAJPRIJATNIJU RADNU ATMOSFERU

Spontanost je preduslov za bliskost, kreativnost i svežinu novih ideja. Prijatna radna atmosfera, spontanost u odnosima zaposlenih, a i pridržavanje zacrtanih pravila komuniciranja omogućavaju usaglašavanje interesa i dobro su tlo za primenu inovativnih metoda komuniciranja.

4.

SENZIBILNOST POSLOVNE KOMUNIKACIJE

Komunikacija je kao fenomen veoma složen proces, posebno komunikacija na poslu. Zbog toga je potrebno poznavati senzibilnost svakog komunikacijskog elementa, koji utiče na efikasnost rada i krajnji rezultat. I upravljanje mašinama zahteva teorijska i praktična znanja, a kamoli rad i komunikacija sa ljudima različitih karaktera, osobina, obrazovanja i njihove promenljivosti.



5.

ANGAŽOVANO SLUŠANJE JE ODLUČUJUĆE

Iako je angažovano slušanje najpotrebnija veština, najmanje je prisutna. Kao oružje za lakše rešavanje poslovnih problema je veoma važan princip komunikacije. Dekodiranje informacija je najkritičniji moment komunikacije, jer tek posle njega dolazi razumevanje, nakon čega sve dalje uspešno teče. Glavni produkt takvog slušanja je, da se u razgovoru dve osobe stvara sasvim neka treća vrednost, tj. njihovi zajednički, novi, operativni zaključci.



6.

DUBINSKO RAZUMEVANJE U POSLOVNOM PREGOVARANJU

Dubinsko razumevanje je pravilna procena i prihvatanje samog sebe i svog sagovornika u uzajamnom dijalogu. Informacije u poslovnom pregovaranju, ne samo da se aktivno slušaju i dekodiraju kako bi se dobilo njihovo pravo značenje, već se i na poseban način, a u odnosu na zadati cilj integrišu i usklađuju. Pravilno razumevanje tih informacija, sa njihovom praktičnom primenom je odlučujuće.

RAVNOTEŽA ŽENSKOG I MUŠKOG PRINCIPA DELOVANJA U TIMU

Sinergija tradicionalnih sa mekim veštinama komuniciranja, timskom radu daje pravi balans. Dva su osnovna principa delovanja, a različitost i njihov kontrast u razmišljanju pobuđuju potrebnu kreativnu energiju, dok prevelika zastupljenost samo jednog od njih, timski rad usmerava u veću inertnost, u veću poslovnu rutinu.



REZERVNE TEME:

- **Efikasno oružje neverbalne komunikacije u poslu**
- **Rešavanje poslovnih konflikata „zatvaranjem komunikacijskog kruga“**
- **Samomotivacija i poslovna realizacija**
- **Umetnost dekodiranja poruka u poslovnom pregovaranju**
- **Veština implementiranja usvojenih znanja u poslu, sa evaluacijom**

Tema III

DELOVANJE

PREVENTIVNE POSLOVNE PSIHOLOGJE

1.

ADEKVATNA INOVACIJA KAO OPSTANAK I RAZVOJ U POSLU

Nužnost inoviranja dolazi iz moćnog razvojnog impulsa, koji je u mnogim stvarima svakodnevno prisutan. Ako se i sami menjamo sa tokom događaja, uspešno opstajemo, a i razvijamo se. Od svih mogućih kreativnih rešenja, treba izabrati najoptimalnije za realizaciju datog zadatka.



2.

IDEMO IZVAN RUTINE POSLA, KA ODLIČNIM IDEJAMA

Sve je više zaposlenih, koji su bar u nekom stepenu ili u potpunosti "pregoreli" obavljajući svoj posao. Stalna rutina može da nam stvori osećaj bezvrednosti, da nam oduzme samopoštovanje, smanji produktivnost i izbaci nas iz radnog koloseka. Zbog toga je timove potrebno menadžerisati na takav način, u kome postoje mogućnosti izlaska iz rutine. Različita, vešto smišljena osveženja nam održavaju elan i u toj svežini, sa novim idejama smo nepobeđivi (nezaustavljivi).



3.

EGZAKTNI PRINCIPI MEKE POSLOVNE KOMUNIKACIJE

Od svih vrsta, meka komunikacija je najteža i najefikasnija. Za nju menadžer treba biti posebno senzibilan, sposoban, a i pravilno edukovan, istreniran. "Vežba stvara majstora u poslu". Spektar međusobno usklađenih sposobnosti, koje ovde moramo imati je širok, a najtalentovaniji su u poslovnim zadacima najbrži i najprodorniji.

4.

MEKA KOMUNIKACIJA U REŠAVANJU KONFLIKATA

Dosadašnja iskustva su u potpunosti potvrdila da je, takozvana meka komunikacija najbolja pri rešavanju bilo kakvih poslovnih problema. Njen element prisnosti, lakoće i neusiljenosti nam može otvoriti gotovo svaka vrata. Preporučujemo. Ovakva komunikacija pre svega znači da smo u trenutku razgovora sposobni osetiti svoja i osećanja sagovornika i na njih reagovati mekim pristupom prema svom sagovorniku, a prema sadržini razgovora odlučno.



5.

NAGRADA I RIZIK PRI USVAJANJU POSLOVNIH PROMENA

Ljudi se s razlogom plaše promena, jer one su veliki rizik za gubitak već osvojenog, a sa druge strane neophodna nužnost, koja je svakodnevica u poslovnom opstajanju. Strah od promene je zapravo bol rađanja, ali kada se ona izvede s pravim pripremama i profesionalno, donosi jedino dobitak i prijatnu nagradu.



6.

KAKO ZADRŽATI KVALITENE SARADNIKE I FORMIRATI DUGOTRAJNE TIMOVE

Uspešni treninzi za „privlačenje“ i zadržavanje zaposlenih je na današnjem tržištu rada zarada, odnosno veliko smanjenje materijalnih troškova kompanija. U menadžmentu i u savremnom društvu brzih promena, uspešno zadržavanje kadrova je postao veliki izazov. U strategiji negovanja, odnosno čuvanja i zadržavanja zaposlenih, kako bi se smanjili odliv kadrova i regrutovanje, potrebno je kvalitetno transformisanje radne snage, edukacijom ličnog i profesionalnog razvoja, kao i njihovih radnih mesta. Viša motivisanost, adekvatna materijalna naknada, ali i mogućnost da se u struci sigurno napreduje su od ključnog značaja.

7.

LIČNU USPEŠNOST DELIM SA SVOJIM TIMOM

Lična predanost menadžera se visoko ceni u timu, dok ga kod saradnika načini više prihvatljivim i "ljudskim". Menadžer zna da od sreće i uspešnosti njegovih saradnika zavisi i njegova lična uspešnost i sreća. A u timskom radu je kumulativan proces razvoja i zarade uvek prisutan. Holistički gledano, svaki zaposleni je jedna posebna, ali međuzavisna celina, koja formira još veću celinu. Tako da uspeh i problemi svakog saradnika su u potpunosti zajednički, i zbog krajnjih rezultata je potrebno da se svesno dele.



8.

AKTIVAICJA LATENTNIH ZNANJA MENADŽERA

Mi smo sigurno sposobniji nego što mislimo da jesmo. Znanje je kapital. Mnoge stvari i veštine su već u nama, nekako su nam poznate, ali samo kao latentni, mogući potencijal. Njihovo prepoznavanje, proces oživljavanja i praktična primena se uspešno uče i vežbaju na ekspertnoj obuci za menadžere. Uspešan menadžer stvara takve poslovne situacije u kojima saradnici mogu da aktiviraju svoja latentna znanja.



9.

USKLAĐIVANJE LIČNOG RAZVOJA SA STRATEGIJOM RAZVOJA KOMPANIJE

Zaposleni je najviše motivisan i produktivan onda, kada u viziji razvoja kompanije i u svojoj viziji sopstvenog razvoja, pronađe što više zajedničkih komponenata. Za uspešan timski rad, kritični procenat zajedničkog mora biti prisutan.

REZERVNE TEME:

- Dramatični uticaji privatnog života na poslovno ponašanje
- Osećaj smislenosti i poštovanja - motor efikasnog rada
- Etičnost i dugotrajni poslovni uspesi

HVALA NA PAŽNJI

* Obrazovni program po ekspertnoj metodi *Koriefekt* je priredio i realizuje poslovni coach,
mag. psihologije S. P. Minardi. Kontakt e-mail in.institut@gmail.com

Ljubljana, 27. Januar, 2019.

Copyright S.P. Minardi