

Темы BITE SIZE сессий от BEST T&D Group



Стратегическое и системное мышление

Основы системного мышления

Как выходить за рамки опыта и восприятия для создания продуктивных решений

Стратегия, сфокусированная на результат-сбалансированная система показателей

Дизайн-мышление: методология решения, через аналитику к творчеству



Критическое мышление

Критическое мышление и внутренняя свобода

Как использовать способы мышления для повышения осознанности и принятия лучших решений?

Критическое мышление и иррациональная природа поступков человека

Как ограничивающие убеждения сделать расширяющими?

Когнитивные искажения: особенности, последствия, преодоление

Стили мышления: возможности увидеть ситуацию с разных сторон



Аргументация

Аргументация. Часть 1: Как построить структуру своей аргументационной линии?

Аргументация. Часть 2: Как свой аргумент сделать по-настоящему сильным?

Аргументация. Часть 3: Логические законы и искусство дебатов

Структура убеждающей речи

Аргументировать свое мнение... Как?

Дебаты: сила логики в процессе убеждения

Как правильно аргументировать и доносить свою идею



Эмоциональная компетентность

Эмоциональный интеллект: базовые понятия

Мозг рациональный и эмоциональный. Зачем нужны эмоции?

Базовое настроение и его роль в управлении поведением. Простые инструменты управления своими эмоциями

Потребности и ценности: как они влияют на наше состояние и поведение

Эмпатия: достижение глубинных уровней слушания

Пять уровней слушания-достижение глубинных уровней слушания через работу с ключевыми и ценностными словами

Управление своими эмоциями

Составляющие эмоционального интеллекта: элементы концепции Д.Гюлмана

Влияние эмоций на принятие решений и результаты действий

Эмоциональный интеллект руководителя: самоанализ и осознанность

Эмоциональная компетентность: понимание себя и управление собой

Мониторинг эмоций: саморегуляция и управление эмоциональным состоянием

Структура эмоционального интеллекта

Самосознание и самоконтроль

Понимание других

Управление другими

Эмоции и результаты. Как эффективно использовать эмоции в работе.

Работа с базовыми страхами сотрудников

Как грамотно использовать энергию «негативных» эмоций

ЭИ ч1: Механизм возникновения эмоций. Как влиять на свои эмоции.



ЭИ ч2: Управление своими эмоциями: как снизить интенсивность «негативных» эмоций

ЭИ ч3: Управление своими эмоциями: как усилить «позитивные» эмоций

ЭИ ч4: Управление своими эмоциями: проактивные методы работы с эмоциями для поддержания правильного эмоционального состояния в перспективе.

ЭИ ч5: Восприятие и эмпатия – ключ к правильному влиянию на других людей.

ЭИ ч6: Управление эмоциями других людей: снижение интенсивности «негативных» эмоций у других

ЭИ ч7: Управление эмоциями других людей: как вдохновить сотрудника и команду.



Коммуникации

Построение отношений на рациональном и эмоциональном уровнях

Психологическая позиция в коммуникации как определяющий фактор

Как добиться помощи, участия от другого человека?

Транзактный анализ. Ролевые позиции в коммуникации. Практическое применение
Ролевая модель Э. Берна: выбор позиции общения как профилактика конфликтной ситуации

Ассертивное поведение и достижение собственных целей

Как сказать: "Нет"? Техника ассертивного отказа

Ассертивное поведение: способы противостояния агрессии и манипуляциям

Манипуляции: суть, признаки, противостояние

Конфликты. Часть 1: Стратегии разрешения

Конфликты. Часть 2: Разрешать или инициировать?

Конфликты: причины, этапы и стратегии разрешения

Как общаться с токсичными людьми?

Трудный диалог, как из него выйти в конструктив

Как достигать совместных целей при взаимодействии со "сложными" партнёрами, коллегами?

Деловое письмо. Базовые правила

Письменная коммуникация: ключевые принципы, правила, структура

«Пять зон сообщений» как основа коммуникации

Социальные стили общения: аналитик, драйвер, дружелюбный, экспрессивный. Как определить?

Социальные стили общения: аналитик. Как договориться?

Социальные стили общения: драйвер. Как договориться?

Социальные стили общения: дружелюбный. Как договориться?

Социальные стили общения: экспрессивный. Как договориться?

Матрица коммуникаций: Что? Кому? Зачем? Как?

Коммуникативная компетентность (на примере модели DiSC)

Коммуникация, как процесс обмена эмоциональной информацией

Барьеры коммуникации: сломать, обойти или перепрыгнуть?

«Языки общения»: особенности восприятия и передачи информации

Установление контакта: когда, зачем и как?

Есть вопросы? Давайте поговорим об этом... (Искусство управлять диалогом)

Работа с несогласием и сопротивлением: как убедить и сохранить доверие?

Эффективный диалог

Умение задавать хорошие вопросы

Природа возражений и техника их преодоления

Создаем управляемое первое впечатление

Как рассказать историю по модели STAR

Три фокуса внимания как способ больше увидеть в коммуникации





6 принципов влияния по Р.Чалдини
6 стратегий влияния



Коммуникации по методологии MBTI

MBTI. Часть 1: Что такое тип личности? 4 пары предпочтений. Кто я?
MBTI. Часть 2: Функция сбора информации: взаимодействие сенсориков и интуитов
MBTI. Часть 3: Функция принятия решений: как логики и этики принимают решения
MBTI. Часть 4: Источник энергии: взаимодействие интровертов и экстравертов
MBTI. Часть 5: Образ жизни: рационалы и иррационалы
MBTI. Часть 6: Как определить тип другого человека
MBTI. Часть 7: Типоведение на работе: как разные типы ставят цели
MBTI. Часть 8: Типоведение на работе: типоведение и управление временем
MBTI. Часть 9: Типоведение на работе: типоведение и разрешение конфликтов



Продажи

Успешная продажа. Часть 1: работа с потребностями клиента
Успешная продажа. Часть 2: "упаковка" своего предложения
Как составить продающий текст (предложение)?
Как преодолевать негативную реакцию при продаже своего предложения, идеи?
Как отстаивать цену на своё предложение?
Волна продаж - дорожная карта взаимодействия с клиентом
Алгоритм продаж: проверенная классика
Продажи по методу SPIN: принципы, достоинства, применение
Маркетинг и продажи: формирование УТП и отстройка от конкурентов
Как продать свою идею?



Переговоры

Переговоры. Часть 1: Как "вжиться" в роль квалифицированного переговорщика?
Переговоры. Часть 2: Секреты успешных переговорщиков
Переговоры. Часть 3: Управление переменными
Переговоры. Часть 4: В чём суть "жёстких переговоров?"
Переговоры. Часть 5: Управление своим (чужим) стрессом
Переговоры. Часть 6: Сила в переговорах и её использование
Переговоры. Часть 7: Как работать с интересом, а не с позицией?
Переговоры. Часть 8: Позиционный торг и его тонкости.
Ключевые этапы переговорного процесса
Подготовка к переговорам: разработка сценариев переговоров и вариантов соглашения
Диагностика позиций и интересов партнеров
Как удержать инициативу при поиске компромисса?
Уловки в переговорном процессе и противостояние им
Переговорные поединки: отработка навыков
Подготовка к переговорам (чек-лист с разбором)
Что такое переговоры win-win и почему это самая современная модель переговоров
Тактика ведения переговоров. 5 ключевых этапов



Собственное развитие

Пирамида логических уровней как инструмент собственного развития
"Ревизия себя": имидж, ценности, качества, убеждения, характер
Хорошо сформулированная цель. Часть 1. И снова о приоритетах: простой инструмент ревизии целей/ценностей





Хорошо сформулированная цель. Часть 2. Колесо целей/ценностей:
Хорошо сформулированная цель. Часть 3. Колесо времени: где найти время на действительно важные вещи
Личностные установки и их влияние на результативность деловой коммуникации
Как повысить свою поведенческую гибкость и адаптивность?
Что нас сдерживает от прорыва; трансформация ограничивающих убеждений в поддерживающие
7 убеждений, которые помогут выйти на новый уровень результатов
Как наполниться энергией в бизнесе и жизни
7 навыков высокоэффективных людей.
Развитие когнитивной гибкости

Управление временем



Стратегии управления временем и жизненная философия
Преодоление прокрастинации
Планирование дел. Зачем это нужно?
Простое и эффективное заполнение ежедневника
Ключевые области компании, подразделения, отдела, персональные как основа планирования и организации работы
Методы расстановки приоритетов

Презентации



Презентация. Дизайн: цель, структура, сценарий
Презентация. Построение интерактива. Работа с вопросами
Презентация. Работа с "трудными" слушателями
Презентация. Работа с собственным волнением
Презентация. Управление голосом как способ управления вниманием аудитории
Презентация. Управление языком тела
Как рассказать интересную историю?
Презентация, которая продает!
Интерактивная презентация: управление вниманием и работа с вопросами
Самопрезентация: слагаемые вашего успеха
Эффективное выступление или презентация. Готовим выступление за 15 минут
Техники управления вниманием аудитории
Создание слайдов: основные правила и лайфхаки.

Лидерство и Менеджмент



Менеджерская и Лидерская роли руководителя
Менеджер VS Лидер: быстрее, выше, сильнее?
Отличие лидера от менеджера на простых примерах
Менеджмент: Управленческий цикл. Базовые навыки
Управленческий цикл: как не упустить главное?
Управление людьми: Ситуационное руководство
Управление людьми: Обсуждение проблем. Разделение ответственности
Лидерство. Что это такое?
Управление удалёнными командами
Эффективность менеджмента по И. Адизесу
Виды лидерства под разные задачи
Эффективное совещание и инструменты фасилитации
Как руководителю подготовить и провести выступление перед сотрудниками, для





продвижения непопулярного изменения
 Как принимать решение, советуясь с коллективом. Коллегиальные и коллективные решения
 Как рассказывать истории в бизнесе
 Продвижение ценностей компании через сторителлинг
 Как отвечать на сложные вопросы сотрудников
 Формат проведения индивидуальной беседы с подчиненным
 4 этапа развития лидера
 Инструменты лидера. Целеполагание – основа лидерства
 Инструменты лидера. Способы влияния на последователей
 Лидер – ролевая модель в группе
 Обзор теорий ситуационного лидерства
 Soft и Hard skills – баланс для лидера
 Этапы развития команды по Такману
 Роли в командах по Белбину
 Как повысить ответственность сотрудников
 Про-активность лидера
 Когда нужно лидерство? Лидер vs Менеджер, современные подходы.
 Лидерская позиция или что нужно, чтобы стать лидером.
 7 свойств лидера, определяющие успех.
 Безответственное лидерство или откуда берется ответственность в команде.
 Лидерство и самообман – жизнь свободная от шор.
 Инструменты влияния на сотрудников



Психология в бизнесе

5 законов социальной психологии, которые используются для эффективного управления
 Теория Э.Берна или как развивать ответственность у сотрудников
 Локус Контроля - с чего начинается эффективный руководитель
 "Нога в дверях" - как проводить изменения в своем подразделении;
 Эмоциональный интеллект. Что это и как использовать его во благо бизнеса?
 Что движет современным лидером. От невроза к самоактуализации
 Пирамида Маслоу – платформа для мотивации сотрудников
 Психология малых групп



Управление изменениями

Управление изменениями: Как продать идею изменений своей команде
 Управление изменениями: Преодоление сопротивления команды



Развитие людей

Развитие сотрудников. Часть 1: Как определить фокусы развития?
 Развитие сотрудников. Часть 2: Алгоритм формулирования цели развития
 Развитие сотрудников. Часть 3: Инструменты развития и логика их выбора
 Развитие сотрудников. Часть 4: Коучинговый подход в развитии
 Развитие сотрудников. Часть 5: Комплексное использование инструментов развития. Составление ИПР
 Развитие сотрудников. Часть 6: Проведение беседы по составлению план развития
 Инструменты и алгоритмы работы наставника и ментора
 Развивающие действия. Карта развития компетенций
 Развивающая обратная связь





Мотивация и Влияние

Мотивация и Влияние. В чём принципиальное отличие?
Мотивация: Внутренняя и Внешняя. А нужно ли людей мотивировать?
Мотивация. Персональные факторы и их активация для достижения лучших результатов
Мотивация. Типы трудовой мотивации
Мотивация персонала: чем нам поможет теория поколений?
Мотивация и денежный фактор. Всегда ли зарплата мотивирует?
Мотивация. Справедливость и влияние коллективного фактора
Мотивация. Создание потокового состояния
Мотивация. Удержание лучших
Инструменты мотивации для менеджера
Мифы мотивации – почему мотивация не работает?
Мотивация не работает, работает только выбор. Как делать выбор?
Влияние. Возможность или Способность влиять?
Мотивация от.. и Мотивация к... Как определить и как использовать.
Мотивация. Гуманистический подход к нематериальной мотивации сотрудников
Мотивационный профиль сотрудника. Теория Герчикова
Деньги не все! Двухфакторная модель мотивации
Почему деньги не мотивируют миллениалов и зумеров
Формула мотивации и психология оптимального переживания на работе
Модели нематериальной мотивации сотрудников.



Коучинг

Что такое коучинг на рабочем месте? Почему коучинг на работе работает?
Управление и Самоуправление: долгосрочные последствия
Как собственная директивность (эго) ограничивает коучинговые способности. Простые методы воспитать в себе коуча
Основные навыки коучинга для руководителей: взаимопонимание и взаимоотношения
Основные навыки коучинга для руководителей: сконцентрированное внимание
Основные навыки коучинга для руководителей: умение задавать эффективные вопросы
Основные навыки коучинга для руководителей: конструктивная обратная связь
Путь коучинга: алгоритм коучинговой беседы с сотрудником
Реакционный коучинг как инструмент решения повседневных задач
Обучение ради результата & обучение ради развития. Как сохранить фокус на сотруднике
7 базовых вопросов для обучения на рабочем месте
Как научиться идентифицировать систему мышления человека и работать с ней
Как работать с персоналом в процессном мышлении
Модель GROW в коучинге



Обратная связь

Обратная связь. Часть 1: Как повысить свою (чужую) мотивацию на предоставление ОС?
Обратная связь. Часть 2: Сила положительной ОС
Обратная связь. Часть 3: Как предоставлять корректирующую ОС?
Обратная связь. Часть 4: Как предоставлять ОС в режиме диалога?
Обратная связь. Часть 5: Слепые зоны как карьерные деструкторы. Обратная связь по слепым зонам
Обратная связь: развивать нельзя корректировать...
Конструктивная обратная связь
Сила обратной связи. Обратная связь, которая приводит к изменениям.
Корректирующая обратная связь – как ее давать так, чтобы люди были готовы ее



воспринимать.



Как сформировать команду из коллектива
 Специфика управления разными командами
 Роли и распределение ответственности в команде
 Виды лидерства в команде
 Формирование и управление командой (на примере модели DiSC)
 9 командных ролей по Белбину: формирование сбалансированных команд
 Этапы развития команд по Такману: возможности, ограничения, действия
 Групповые формы поиска и принятия решений
 Командные роли и стили
 Распределение задач в команде
 Построение проектной команды
 Как преодолеть 5 главных пороков команды.



Кросс-функциональное взаимодействие

Основные проблемы в кросс-функциональном взаимодействии и как их лечить
 Как управлять взаимодействием и форматировать продуктивные договоренности



Action Learning

Часть 1. Теория. Action Learning в действии: от проблемы к результату
 Часть 2. Практическая сессия. Action Learning в действии: от проблемы к результату
 Проведение сессий Action learning: 3D эффект



Развитие тренерских навыков

Развитие ключевых компетенций тренера
 Sort и Hard skills: особенности развития
 Hard skills: как сделать обучение интерактивным?
 «Перезагрузка»: из тренинга в дистанционный курс
 Особенности обучения взрослых: формы и методы профессионального обучения
 Работа с запросом заказчика
 Методические аспекты разработки обучающего контента
 Проектирование игр и упражнений под задачу
 Проектирование тренингового модуля
 Групповая динамика: основы работы с группой
 Обратная связь в работе тренера
 Работа с трудными участниками тренинга
 Технология создания тренинга
 Цикл Колба в действии
 Игровые механики в тренинге
 Виды практических заданий в тренинге
 Управление групповыми процессами