

Win/win kommunikation

vejen til endnu bedre kommunikation
og samarbejde

KURSUSBESKRIVELSE

Nedenfor finder du et oplæg på, hvordan du i samarbejde med at**Front** kan få endnu mere fokus på Excellent kommunikation og samarbejde.

Vinderadfærd: Hvad er det, der kendetegner en vinder, og hvorfor er det en vigtig adfærd, når vi kommunikerer? Hvad betyder proaktiv eller reaktiv adfærd for din indsats i virksomheden?

Via interaktive øvelser sætter vi fokus på kommunikation og samarbejde. Vi arbejder med din personlige kommunikation samt effektiv kommunikation som begreb. Formålet er at sætte dig i stand til at skabe endnu flere win-win situationer i hverdagen.

Du bliver introduceret i de 4 trin til effektiv kommunikation og kommer til at arbejde med: spørgeteknikker, aktiv lytning, motiverende kommunikation, kunsten at briefe og debriefe professionelt, samt kommunikation under pres.

Din selvtest giver dig ligeledes værdifuld indsigt i din kommunikationsprofil, som etableres allerede i vores barndom. Vi arbejder med transaktionsanalyse, konfliktrappen samt konflikternes sprog.

Kurset tager udgangspunkt i medarbejderens dagligdag og aktuelle situation, og kursets teoretiske budskaber fremstilles i enkle og anvendelige modeller. Undervisningen har et højt aktivitetsniveau, er dialogorienteret, og deltagerne aktiveres med stærk fokus på implementering i dagligdagen fremadrettet.

FORMÅL

At give deltageren indsigt i egen og andres kommunikation.

At give deltageren værktøjer til at forbedre kommunikationen mellem enkelte eller flere medarbejdere.

At give indsigt i konflikter, hvordan de opstår, og hvordan de kan undgås eller afspændes, når de er opstået.

UDBYTTE

Du har arbejdet med et bredt område indenfor kommunikation og samarbejde.

Du får indsigt i en enkel metode til konflikthåndtering, så du vil være endnu bedre klædt på til at håndtere den ubehagelige samtale eller konflikt, hvis den opstår.

Gennem en selvtest får du indsigt i din personlighed og opnår kendskab til dine styrker og opmærksomhedspunkter. Dette gør dig i stand til dels at udnytte egne ressourcer optimalt, dels at kommunikere med mange forskellige persontyper.

INDHOLD

- Vinderadfærd i dagligdagen! — Indstilling er en forudsætning for succes i fremtiden!
- Hvad kendetegner effektiv kommunikation?
- De 4 trin til effektiv kommunikation.
- Proaktiv vs. reaktiv adfærd.
- X-Y adfærd, hvad betyder det, og hvordan kommer vi til Y?
- Transaktionsanalyse som fundament for kommunikation og konflikt håndtering.
- Konflikttrappen.
- Hvad kendetegner en win/win situation?

VARIGHED

2 dage + 1 opfølgingsdag

IMPLEMENTERING OG OPFØLGNING

Det optimale udbytte kræver, at du løbende anvender værktøjerne i hverdagen, og at du bevidst arbejder med dine udviklingsområder. Det foreslås, at der ikke går længere end 2 – 3 uger mellem undervisningsdagene.

atFront tilbyder gerne at arrangere coaching og/eller interne ”træningsdage” med det formål at øve værktøjerne i den mellemliggende periode.

TILSKUD

atFront har en samarbejdsaftale med Kursuscenter Vejle Handelsskole, hvilket åbner en mulighed for at søge VEU-godtgørelse for medarbejdere, der ikke har gennemført en længere videregående uddannelse. Læs eventuelt mere på www.veu.dk.

VEU satsen for 2010 er kr. 752,- pr. uddannelsesdag pr. støtteberettiget deltager. Der er samtidig mulighed for at søge støtte til overnatning og forplejning i forbindelse med internat. Kursuscenter Vejle Handelsskole beregner et kursusgebyr på kr.174,- pr. deltager pr. dag. Der tages forbehold for evt. lovændringer.

Bemærk:

atFront har **ingen** indflydelse på VEU-godtgørelsen, der udbetales på baggrund af deltagerantal, kursusedtagerens uddannelsesniveau og det til en hver tid gældende regelsæt fra undervisningsministeriet.

Kontakt Jens Løvstrøm for nærmere information.