

KAKO VODITI VODJE?

OPIS

Ste vodja in vodite vodje?

Se sprašujete, koliko avtonomije jim pustiti in koliko se »vtikati« v njihove podrejene? Kako voditi dobrega vodjo, ki bo spoštoval hierarhijo, a še vedno mislil s svojo glavo? Kako s tistimi, ki so preveč samostojni, in tistimi, ki so premalo? Kako izboljšati njihove vodstvene veščine in hkrati biti dober vzgled?

Pridružite se nam na interaktivni online delavnici v živo s psihologinjo mag. Franko Bertoncelj.

Delavnica je namenjena vodjem, ki vodite vodje, za uspešno:

- **motiviranje vodij,**
- **vodenje z zgledom,**
- **delegiranje nalog in**
- **upravljanje s konflikti.**

- učinkovito – zaradi prihranka časa
- praktično – delo na konkretnih primerih in primerih dobre prakse
- interaktivno – izmenjava izkušenj in priložnost za diskusijo

- Vodstvena komunikacija skozi ego stanja: kateri komunikacijski vzorci so in kateri niso primerni za vodenje vodij
- Motiviranje vodij: kateri so glavni ponotranjeni motivi vodij in kako se razlikujejo od ostalih zaposlenih (ki niso vodje)
- Vodja kot zgled: ozaveščanje pomembnosti vodstvene pozicije kot prototipične pozicije, ki že sama po sebi vpliva na zaposlene
- Poznavanje lingvističnih stilov: kako prepoznati in uporabljati moške ter ženske lingvistične stile pri vodenju vodij
- Veščina delegiranja nalog: kako delegirati naloge in katere lingvistične pristope upoštevati
- Upravljanje s konflikti: katere strategije reševanja konfliktov uporabljati pri vodenju vodij

AVTORJI

mag. Franka Bertoncelj



Magistra psiholoških znanosti z večletnimi izkušnjami na področju organizacijske psihologije kot svetovalka za izbor, razvoj in izobraževanje zaposlenih. Vodi svetovalno - izobraževalne delavnice in treninge na področju vodenja in motiviranja zaposlenih, vodenja problematičnih sodelavcev, profesionalnega poslovnega komuniciranja, komuniciranja s težavnimi sogovorniki, reševanja konfliktov in problemov pri delu, veščin prodaje, upravljanja s časom, grajenja timov, čustvene inteligentnosti, asertivnosti ter poslovnim image-om. Izvaja psihološko profiliranje v namene kadrovske selekcije, rekrutacije in kariernega svetovanja. S podjetji in organizacijami sodeluje pri izvedbi organizacijskih in tržnih raziskav. Ukvarja pa se tudi s coachingom za zaposlene ter individualnim psihološkim svetovanjem za posameznike. Dela pretežno po metodah transakcijske analize in vedenjsko kognitivnega pristopa, svoje znanje pa nadgrajuje z novimi principi pozitivne psihologije.

SPLOŠNI POGOJI

Prejeti predračun je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo spletnega seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča najkasneje tri delovne dni pred izvedbo spletnega seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličejo udeležbo ali se spletnega seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa se spletnega seminarja udeleži drugi udeleženec. Pridržujemo si pravico do odpovedi spletnega seminarja – v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti.