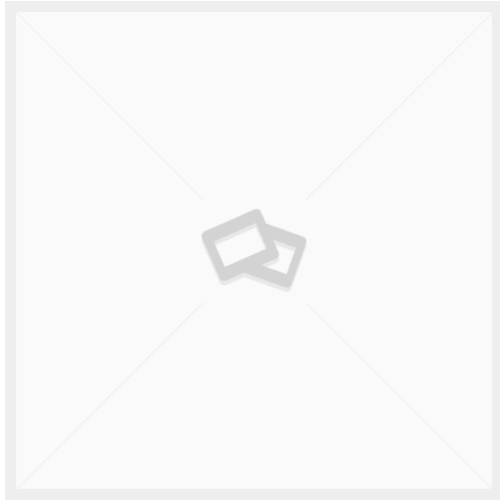




PSIHOLOGIJA VODENJA V PRAKSI

Kako lahko vodja z upoštevanjem psiholoških zakonitosti posameznika ter dinamike skupin aktivira maksimalen potencial zaposlenih?

OPIS

PSIHOLOGINJA VODENJA V PRAKSI

- Zakaj nam dober kader uhaja?
- Zakaj v komunikaciji najboljšim namenom navkljub prihaja do konfliktov?
- Zakaj so zaposleni včasih nezadovoljni, nemotivirani, nezavzeti?
- Kako to, da pohvala pokvari in kritika ne zaleže?
- Zakaj je vodja v časih negotovosti pred še toliko večjim izzivom?

Na praktični delavnici psihologinja vodenja v praksi boste spoznali, **kako lahko vodja z upoštevanjem psiholoških zakonitosti posameznika ter dinamike skupin aktivira maksimalen potencial zaposlenih!**

MNENJE UDELEŽENKE

»Hvala za zanimiv in poučen seminar. Pohvala predavateljici!«

mag. Alenka Čok Pangeršič, izvršna direktorica sektorja za upravljanje premoženja, Modra zavarovalnica, d. d.

KORISTI

Zakaj ravno ta delavnica:

- Spoznali boste, katere so **glavne pasti**, v katere se lahko ujamejo vodje, in **kako se jim izogniti**;
- Urili boste svoje komunikacijske spretnosti in spoznali, **kako s primerno komunikacijo vplivamo na druge**;
- Spoznali boste **orodja za samo-motivacijo in za motiviranje sodelavcev**;
- Razumeli boste, kako preiti **iz nezavednih programov v zavestno vodenje**;
- Spoznali boste **orodja za povečanje svojega osebnega vpliva**;
- Razumeli boste **psihološke potrebe svojih sodelavcev**;
- Spoznali boste **pristope in orodja**, kako pri zaposlenih **spreminjati manj zaželeno vedenja ter kako okrepiti želena!**

VSEBINA - PSIHOLOGINJA VODENJA V PRAKSI

- **Model strateške komunikacije**: kako z verbalno in neverbalno komunikacijo doseči, da ti drugi sledijo?
- Ljudje imamo **psihološke in odnosne potrebe** – kako to spoznanje **uporabiti pri vodenju**
- **Transakcijska analiza** kot model učinkovite **organizacijske komunikacije**

- Kako lahko vodja s poznavanjem **koncepta ego stanj generira učinkovita sporočila za motiviranje** svojega tima
- **Konfliktne, križne in prikrite transakcije v komunikaciji**
- Učinkovite **nevrolingvistične tehnike** za **ustvarjanje stika in vpliva**
- »Stroke economy«: **kako potrditi in aktivirati energijo zaposlenih?**
- Kako poznavanje **teorije družbene identitete in socialne kategorizacije** olajša vodji **graditi pripadnost**
- Kdo je tisti, ki vzpostavlja **organizacijske norme v delovnem timu**
- **Fenomen samoizpolnjujoče se preroke** in česa se mora dober vodja zavedati
- »Walk the talk« - pomen konsistentnosti **vodje kot generatorja signalov**
- **Fokus pozornosti** kot osnovno orodje vodenja
- **Praktične vaje** za razvijanje komunikacijskih veščin in veščin vplivanja

IN-HOUSE izobraževanje

Izobraževanje lahko izvedemo samo za vaše zaposlene na sedežu vašega podjetja.

[>> Pošljite povpraševanje](#)

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.

