

Női vezetőképzés

Vezetőképzés speciális perspektívából

A nők még mindig alulreprezentáltak a felsővezetésben, holott a kollektív tudat szerint a nők együttműködőbbek, kreatívabbak, eredményorientáltabbak és empatikusabb vezetőknek számítanak. Az idén a Krauthammer Magyarország szervezésében 7. alkalommal megvalósuló 5 napos képzés a vezetés teljes eszköztárának felvonultatásával, és a hiteles hatásgyakorlás összetevői révén igyekszik segíteni az arányok javításában.



Résztevőink mondták a megvalósult programról:

- „Nagyon változatos tematikájú, jó hangulatú képzésen vettünk részt. A tréner felkészültsége, személyisége, gyakorlati példái még inkább hozzájárult ahhoz, hogy maradandó legyen ez az 5 nap.”
- „Készségek, képességek széles skáláját fedi le a program. Az elméleti bevezetőket követő gyakorlatok, segítenek megérteni az elméletet és emellett folyamatosan segít fejlődni az aktív hallgatás és visszajelzés területén.”
- „A tréning jó hangulata, a társaság összetétele, a tanácsadó személye, szakmai tudása és tapasztalata, mind hozzájárult ahhoz, hogy számomra egy kiemelkedő, maradandó vezetői tréninggé váljon.”

**2022-re aktualizált modulokkal,
és igény szerint hibrid megoldással**

Fő célcsoport	Módszertan	Időpontok, helyszín
Női vezetők a vállalat méretétől és a vezetői szinttől függetlenül Nyelv: Magyar	2-4 hét a tréningnapok között Maximum 6-8 fős csoportok Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, fejlesztő egyéni visszajelzések Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről Összefoglaló memóriakártyák és mobilon futó applikáció, hogy mindig zsebben legyen a tudás	Időtartam: 5x1 nap (9:00-17:00) Szükség esetén hibrid módon szervezve - a karanténban lévő résztvevő videóhívásban tud a képzésbe becsatlakozni 2022. 02. 16. 2022. 03. 10. 2022. 03. 29. 2022. 04. 26. 2022. 05. 24. + 1 coaching alkalom egyéni megbeszélés alapján Helyszín: 1007 Budapest Margitsziget Danubius Grand Hotel Krauthammer / Human Digital Group tréningterem a biztonsági előírásoknak megfelelően Képzési ár: 450.000 Ft + Áfa/fő 430.000 Ft + Áfa, 2 fő/vállalat regisztrációja esetén

Tartalom

1. nap: Önmagunk eladása – befolyásolás

- 🌀 Stakeholder elemzés – Kiket szeretnék befolyásolni?
- 🌀 Tudatos hatásgyakorlás
- 🌀 Női vezetés – kihívások és sikerek
- 🌀 Erősségeim tudatosítása és felhasználása
- 🌀 Konstruktív hozzáállás – út a sikerhez
- 🌀 Hogyan „adjam el” önmagam sikeresen?
- 🌀 Felfelé befolyásolás – Javaslatok eladása
- 🌀 Ellenvélemény, kritika kezelése higgadtan
- 🌀 Personal Branding – hogyan erősítsük személyes márkánkat?

Egyéni akciótervek meghatározása

3. nap: Egyéni teljesítmény menedzselése

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- 🌀 Célok kitűzése és nyomon követése
- 🌀 Motiválás, delegálás és dicséret
- 🌀 Értékelő megbeszélések – a fejlődés melletti elköteleződés megteremtése
- 🌀 Alulteljesítés kezelése
- 🌀 Ellenőrzés – hogyan ne váljon mikromenedzsmennté?
- 🌀 Visszajelzések konstruktív módon
- 🌀 Saját szerepeink összehangolása és teljesítményünk

Egyéni akciótervek meghatározása

2. nap: Kapcsolati szintek – 360'

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- 🌀 Hatékony előadások
- 🌀 Mások nézőpontjának figyelembevétele, a valóság kezelése
- 🌀 Tárgyalási szintek – a kapcsolattól a megállapodásig
- 🌀 Csoportos tárgyalások
- 🌀 Lobbizás és belső politika: lobbizás térkép felállítása egy projekthez
- 🌀 Felfelé befolyásolás – hatékony kapcsolat kialakítása a vezetőimmel
- 🌀 Networking – tudatos kapcsolatépítés

Egyéni akciótervek meghatározása

4. nap: Nehéz helyzetek

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- 🌀 Irracionális hiedelmeink – belső blokkok
- 🌀 Munka és magánélet
- 🌀 Stresszmechanizmusok, a stressz kezelése
- 🌀 Asszertivitás – Mikor, kinek és hogyan mondjunk hatékonyan 'NEM'-et?
- 🌀 Konfliktusok kezelése
- 🌀 Változások és reakciók kezelése, a változások bejelentése

Egyéni akciótervek meghatározása

5. nap: A csapat teljesítményének menedzselése

Beszámolók a gyakorlati megvalósításról

- 🌀 A csapat létrehozása
- 🌀 Sokszínű csapat – diverzitás, tudatalatti előítélet, pszichológiai biztonság
- 🌀 Munkatársak érettsége és a megfelelő vezetői stílus
- 🌀 Coaching típusú vezetés a gyakorlatban

- 🌀 Hatékony értekezletek és projektmegbeszélések, virtuális meetingek
- 🌀 Konszenzus létrehozása
- 🌀 Csapat belső és külső missziója: 1+1=3, 1+1=1
- 🌀 Döntési mechanizmusok

Egyéni akciótervek meghatározása, Zárás, tanúsvány

Tanácsadó



Galambos Ágnes

Tanácsadói profil

- 🌀 Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
- 🌀 Sales / menedzsment / Personal branding/ networking képzések
- 🌀 Változási folyamatok menedzselése
- 🌀 Coaching felsővezetőknek

Tapasztalat

- 🌀 Ügyvezető/ senior tanácsadó, Krauthammer/ Human Digital Group
- 🌀 Több éves sales és HR tapasztalat nemzetközi környezetben
- 🌀 MBA – Case Western University és CEU

