

# 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**

<b>Fő célcsoport</b>	<b>Módszertan</b>	<b>Időpontok, helyszín</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>Női vezetők a vállalat méretétől és a vezetői szinttől függetlenül</li><li><b>Nyelv:</b> Magyar</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>2-4 hét a tréningnapok között</li><li>Maximum 6-8 fős csoportok</li><li>Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, fejlesztő egyéni visszajelzések</li><li>Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről</li><li>Összefoglaló memóriakártyák és mobilon futó applikáció, hogy mindig zsebben legyen a tudás</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Időtartam: 5x1 nap (9:00-17:00)</b></li><li>Szükség esetén hibrid módon szervezve - a karanténban lévő résztvevő videóhívásban tud a képzésbe becsatlakozni</li><li>2022.09.22.</li><li>2022.10.13.</li><li>2022.11.17.</li><li>2022.12.15.</li><li>2023.01.12.</li><li>+ 1 coaching alkalom egyéni megbeszélés alapján</li></ul> <p><b>Helyszín:</b> 1007 Budapest Margitsziget Danubius Grand Hotel Krauthammer / Human Digital Group tréningterem / biztonsági előírásoknak megfelelően</p> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Képzési ár:</b> 450.000 Ft + Áfa/fő 430.000 Ft + Áfa, 2 fő/vállalat regisztrációja esetén</li></ul>

## 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

### 2. nap: Kapcsolati szintek – 360'

Beszámoló a gyakorlati megvalósításról

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

Egyéni akciótervek meghatározása

### 3. nap: Egyéni teljesítmény menedzselése

Beszámoló 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

### 4. nap: Nehéz helyzetek

Beszámoló a gyakorlati megvalósításról

- 🕒 Irracionális hiedelmek – 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

Beszámoló 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, tanúsítvány

## Tanácsadó



## Galambos Ágnes

### Tanácsadói profil

- 🕒 Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
- 🕒 Sales / menedzsmen / 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