



Stakeholder menedzsment

A képzés célja:

Hatékony együttműködés és helytállás a nehéz helyzetekben, egyéni és csoportérdekek érvényesítésére való képesség. Sikerünk nagyban függ attól, hogy mennyire tudjuk megismerni és összehangolni a körülöttünk dolgozók érdekeit.

Célcsoport:

- Vezető és nem vezető kollégák egyaránt

Időtartam / formátum:

- 2x8 óra F2F képzési formában
- 4x4 óra virtuális képzési formában

Résztevők, oktatók:

- Személyes: 6-12 fő
- Virtuális: 5-8 fő
- 1 trénerrel

Módszertani / képzési elemek:

- Programra szabott kérdőív
- Digitális felkészülési anyagok
- Peer coaching a tréning alkalmak között / után

A programhoz ajánlott

Skillsoft tanulási modul:

MANAGING AND ENGAGING
STAKEHOLDERS

Témakörök:

- Belső ügyfél élmény mérése / növelése
- Net promoter score módszer
- T alakú működés: munkakörünkön kívüli célokért felelősség
- Önérvényesítés és szolgálat egyensúlya
- Stakeholdereink számbavétele
- Stakeholdereink igényeinek megismerése
- Együttműködés erősítése a fontos stakeholderekkel
- Hatalom nélküli befolyásolás: laterális vezetés
- A befolyásolás 3 típusa és azok rugalmas alkalmazása:
 - Hatalmon alapuló
 - Objektív alapú
 - Személyes alapú
- Előkészítő és utótárgyalások a stakeholderekkel
- Érveléstechnika:
- Csoportos tárgyalások technikája stakeholderekkel
- Nehéz stakeholder helyzetek kezelése