



Együttműködés a gyártásban

Kevés olyan szektor van, ahol az együttműködés annyira kulcsfontosságú lenne, mint a gyártás. A selejtelek magas száma, a balesetek gyakorisága vagy az auditon való rossz szereplés csak néhány a negatív következmények közül, amelyek az együttműködés alacsony szintjét mutatják. A termék előállítás csak akkor történhet meg a megfelelő minőségben, a megfelelő időben és a megfelelő költségekkel, amennyiben a termelés, a minőségügy, a mérnökség és a karbantartás tudatosan működik együtt. Mik az együttműködés humán eszközei és mik a csapdáik? Képzési programunkat a gyártásban dolgozó vezetők és a gyártási folyamatokhoz kapcsolódó, azokat támogató kollégák számára terveztük. Fejlesszük közösen az üzleti sikerekhez szükséges együttműködési készségeket.

Célcsoport:

- Gyártásban dolgozó vezetők és senior munkatársak
- Gyártáshoz kapcsolódó projektekben dolgozó kollégák

Időtartam / formátum:

- 3x1 vagy 4x1 tréning nap
- 2 x 1 alkalom egyéni vagy kiscsoportos coaching
- 3 hét a tréning alkalmak között a gyakorlatba való átültetésre

Részvevők, oktatók:

- Személyes: 6-8 fő
- 1 tréner

Módszertani / képzési elemek:

- HDG Együttműködési felmérés kitöltése és elemzése
- Interaktív, szituációs gyakorlatok,
- Egyéni figyelem és visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók az eredményekről

1. alkalom: Tudatos kollaborátor, tudatos hatásgyakorlás

- Tudatos és tudatalatti hatásgyakorlás
- Kik a fő stakeholdereim, kikre hatást gyakorolnom? Mik az érdekeik?
- Az önismerete fejlesztése az Ofman mátrix alapján: erősségek, csapdák, kihívások és allergia
- A tudatos kollaborátor fő ismérvei: nyitottság, hosszú-távú gondolkodás és alkalmazkodó készség
- Rugalmas és széleskörű hálózatok kialakítása a szervezeten belül

Akciótervek

2. alkalom: Hatékony együttműködés / hatékony meetingek

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

- Együttműködés folyamata
- Hatékony értekezletek és megbeszélések
- Bevonás és motiváció hierarchikus hatalom nélkül
- Szerepek tisztázása és aktív részvétel ösztönzése
- Csoportos döntés / konszenzus kialakítása
- Sokszínűség és különböző kommunikációs igények kezelése (DISC módszertan alapján)
- Visszajelzés adása és kérése / fogadása

Akciótervek

3. alkalom: Meggyőző, testreszabott kommunikáció

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

- Eredményeink prezentálása az érintettek felé - meggyőzés 10 alapelve a gyakorlatban: szóbeli és vizuális elemek
- Push és pull kommunikáció tudatos használata: A kérdezés és az értő hallgatás művészete
- Javaslatok eladása, meggyőző érvelés
- Ellenvélemények, ellentételek kezelése a Nyugtázás eszközével
- Írásbeli / szóbeli kommunikáció – email etikett

Akciótervek

4. alkalom: Változások és problémamegoldás

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

- Változások a gyártás / projekt során
- Változási reakciók kezelése
- Proaktivitás versus reaktivitás
- Változások bejelentése az érintettek felé
- Különböző problémamegoldási technikák '5 miért' / Halszájka / Brainstorming
- Stressz kezelési alapok
- Téték csökkentése és erőforrások növelése
- Innováció és kreativitás ösztönzése

Akciótervek