TECHNICAL
EDUCATION
ACADEMY

Школа бизнеса и управления

ПРОГРАММА КУРСА

000492

Управление инцидентами и навыки ведения переговоров во время забастовок для руководителей в области безопасности



Учись у Лучших в Своем Деле!

О программе

Продвинутый уровень

Зачем этот курс

Курс обучения "Управление инцидентами и навыки ведения переговоров во время забастовок для руководителей в области безопасности" — это всесторонняя программа, разработанная для того, чтобы обеспечить профессионалам, занимающим лидирующие позиции, необходимые знания и навыки для эффективного разрешения конфликтных ситуаций и проведения результативных переговоров. Она тщательно подготовлена, чтобы удовлетворить уникальные потребности людей, занятых в управлении кризисными ситуациями, особенно тех, которые касаются инцидентов безопасности и трудовых споров.

Программа разделена на четыре интенсивных дня, каждый из которых посвящен глубокому изучению ключевых областей управления конфликтами и переговорами. Первый день заложит основу с помощью подробного анализа процессов конфликта, за которым следует введение в стили переговоров и влиятельную модель управления конфликтами Томаса-Килмана. Подчеркивается понимание того, что конфликт является сердцем каждых переговоров, поэтому эффективное управление эскалацией конфликтов имеет решающее значение для успешных переговоров.

Второй день углубляется в практические аспекты переговоров, охватывая стратегические и тактические подходы к переговорам, стратегии распределительных переговоров и утверждение ценности. Вводятся такие понятия как BATNA, резервная точка и целевая точка, а также наука о подаче начальных предложений и уступках. Также подчеркивается значение стремлений и силы разумности и справедливости.

Третий день курса сосредоточен на продвинутых техниках переговоров, стратегиях решения проблем и эффективном использовании власти и рычагов управления. Он подчеркивает акцент на интересах, а не позициях, и стратегическую важность обмена информацией. Участники обучаются исследовать сделки с высокой ценностью и низкой ценностью и учатся, как изменить баланс власти в свою пользу.

Последний день сосредоточен на оттачивании навыков общения, методах медиации и стратегиях переговоров с учетом культурных различий. Обсуждается значение невербального общения, искусного прослушивания и адаптации стилей общения. Участники также получают представление о формальных процессах разрешения споров и ключевых особенностях процесса медиации. День заканчивается сессиями по созданию команд и формированию организационной переговорной способности, подготавливая делегатов к использованию своих новых навыков в различных организационных ситуациях.

На протяжении всего курса предусмотрено множество возможностей для опытного обучения через ролевые игры, анализ случаев и командные упражнения, позволяющие участникам применять теорию на практике. Участники покидают курс не только с твердой теоретической базой в области управления конфликтами и техник переговоров, но и с практическими навыками,

О программе — продолжение

которые они могут немедленно применить в своей профессиональной деятельности.

Эта учебная программа настоятельно рекомендуется для руководителей в области безопасности, профессионалов в области управления рисками, менеджеров по персоналу, операционных лидеров, специалистов по организационному развитию и юридических советников. По окончании этого курса участники разовьют глубокое понимание управления конфликтами и переговоров, а также практический набор инструментов для повышения своих лидерских навыков и эффективности в управлении кризисными ситуациями. Это инвестиции, которые обещают неоценимую отдачу в виде улучшенных профессиональных компетенций и гармонии в организации.

Для кого и в чём польза

Этот курс, "Управление инцидентами и навыки ведения переговоров во время забастовок для руководителей в области безопасности", специально разработан для следующих лиц:

• Руководители в области безопасности: к ним относятся лица, занимающие старшие или руководящие должности в отделе безопасности своих организаций, такие как директора по безопасности, менеджеры по безопасности или начальники службы безопасности.

• Профессионалы в области управления рисками: те, кто работает в области оценки рисков, снижения рисков и управления инцидентами, также могут извлечь пользу из навыков переговоров и управления конфликтами, преподаваемых на этом курсе.

• Менеджеры по персоналу: профессионалы в области управления персоналом, особенно те, кто занимается трудовыми отношениями, могут использовать навыки, преподаваемые на этом курсе, для помощи в переговорах по трудовым спорам или управлении забастовками.

• Операционные лидеры: этот курс также будет полезен для руководителей других операционных отделов, которые могут быть вовлечены в управление кризисными ситуациями, включая возможные трудовые споры или другие инциденты, требующие навыков переговоров и разрешения конфликтов.

• Специалисты по организационному развитию: те, кто отвечает за формирование команд и улучшение междепартаментских отношений, могут применить техники переговоров и медиации, преподаваемые на этом курсе, для создания более гармоничной и продуктивной рабочей среды.

• Юридические профессионалы: внутренние юридические советники или юридические консультанты, которым часто приходится вести переговоры от имени своих организаций во время юридических споров, также могут извлечь пользу из этого курса.

Чему вы научитесь

- Понимать основы управления конфликтами и переговорами, включая их источники, процесс эскалации и стратегии предотвращения
- Идентифицировать и применять соответствующий стиль управления конфликтами в соответствии с моделью Томаса-Кильмана

О программе — продолжение

- Разрабатывать и реализовывать как стратегии выигрыша ценности (распределительные), так и создания ценности (интегративные) эффективно
- Использовать концепции BATNA, резервной точки и целевой точки для оптимизации результатов переговоров
- Использовать эффективные стратегии подготовки для понимания позиционной динамики и усиления своего влияния в переговорах
- Расшифровывать и использовать сигналы невербальной коммуникации для получения представления о мыслительных процессах противоположной стороны
- Использовать техники активного слушания и другие навыки медиации для обеспечения эффективного общения и разрешения в переговорах
- Понимать роль и методы медиаторов в облегчении переговоров и быть способными применять эти техники на практике
- Распознавать и навигировать сквозь сложности международных и межкультурных переговоров, уважая и используя культурные различия в свою пользу
- Создавать эффективные команды переговорщиков и усиливать общую переговорную способность внутри своей организации
- Применять полученные навыки в различных организационных ситуациях, от разрешения споров до сложных многосторонних переговоров

Содержание программы

Модули 01–05

01 Понимание конфликта и переговоров

- Теория и практика переговоров
- Власть и общество
- Источники конфликта в организации
- Эскалация конфликта и его предотвращение

02 Стратегии и стили управления конфликтами

- Модель управления конфликтами Томаса-Кильмана
- Понимание вашего стиля переговоров
- Конфликт как процесс смешанных мотивов
- Поведенческий анализ переговоров

03 Захват ценности и стратегии распределительных переговоров

- BATNA, резервная точка, целевая точка
- Начальные предложения, якоря, уступки
- Наука о якорении
- Поведение уступок

04 Планирование и подготовка к переговорам

- Трехступенчатая модель подготовки к переговорам
- Понимание источников власти в переговорах
- Изменение баланса власти
- Невербальная коммуникация в переговорах

05 Создание ценности и интегративные стратегии переговоров

- Обмен информацией, диагностические вопросы и разбиение проблем на части
- Пакетные сделки, множественные предложения, послепродажные урегулирования
- Власть и влияние

Содержание программы

Модули 06–08

06 Навыки и методы медиации

- Активное слушание в переговорах
- Техники медиатора
- Работа в командах переговорщиков

07 Международные и межкультурные переговоры

- Культурные ценности и нормы переговоров
- Советы для межкультурных переговорщиков
- Командное упражнение по международным переговорам

08 Создание команд переговорщиков и развитие переговорной способности организации

- Создание переговорной способности организации
- Формирование команд переговорщиков
- Применение полученных знаний к организационным ситуациям

Участие и контакты

Участие в программе

Чтобы уточнить даты, формат проведения, стоимость и условия участия, обратитесь в Академию и укажите код курса 000492.

Обучение для команды

При обращении укажите задачи предприятия, должности участников, размер группы, предпочтительные сроки и место проведения. Эти сведения помогут обсудить подходящий вариант обучения.

Подготовка к участию

В исходной программе предварительные квалификационные требования не указаны. Необходимую подготовку можно уточнить перед записью.

Обсудить обучение

mail@tecedu.org
www.tecedu.academy

Учись у Лучших в Своем Деле!