



АРХИТЕКТУРА ДИАЛОГА

Полный инструментарий для диалога:
ОТ КОММУНИКАЦИИ ДО КОУЧИНГА



ООО АКАДЕМИЯ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ
Лицензированный
образовательный центр

ЦЕНА НЕДОПОНИМАНИЯ ДЛЯ КОМАНДЫ

- Часы на выяснение отношений вместо работы
- Скрытое напряжение, которое тормозит проекты
- Талантливые люди не раскрывают потенциал из-за барьеров в общении



Проблема не в людях.

Проблема - в отсутствии системы для диалога.

ЧЕТЫРЕ УРОВНЯ. ОДНА СИСТЕМА.

От базового контакта - к сложным переговорам и развитию команды.

Что входит в программу: 4 шага к мастерству диалога

Уровень	Чему учим	Что получаете
1. КОММУНИКАЦИЯ (Фундамент)	Слушать, ясно говорить, читать «невербалику».	Доверие. Меньше ошибок из-за недопонимания.
2. КОНФЛИКТЫ (Стабильность)	Снимать накал, предотвращать ссоры, сохранять диалог.	Контроль. Споры становятся рабочими, а не личными.
3. МЕДИАЦИЯ (Влияние)	Мирить других, снимать эмоции, находить общее решение.	Авторитет. Вы разрешаете тупики, в которых застряли другие.
4. КОУЧИНГ (Развитие)	Задавать сильные вопросы, давать обратную связь, поддерживать мотивацию.	Рост. Команда думает и решает сама, а вы экономите время.

Это не набор тем. Это лестница компетенций, где каждый этап - основа для следующего.

КОМПЕТЕНЦИИ, КОТОРЫЕ ПРЕВРАЩАЮТ ДИАЛОГ В ИНСТРУМЕНТ РОСТА

Экономия времени лидера

Перестаньте быть «пожарным» в чужих конфликтах - команда научится решать споры самостоятельно.

Снижение скрытых издержек

Убираем «эмоциональный налог»: недосказанность, обиды и саботаж, которые тормозят проекты.

Стратегическое преимущество.

Команда, которая быстро договаривается, быстрее адаптируется и обгоняет конкурентов.

Ваша основная задача - не разрешать споры,
а вести бизнес вперед.

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГОВ

- 4 модуля по 2 часа
- сочетание мини-лекций, интерактивных упражнений, ролевых игр и разбора реальных кейсов (теория/практика - 20/80)
- работа в малых группах и парная практика
- интерактивные практические задания



ТРЕНИНГ 1

КОММУНИКАЦИЯ

ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО ДИАЛОГА

- модели коммуникации: передача приём - обратная связь,
- активное слушание и эмпатия;
- работа с невербальными сигналами;
- техники ясной и структурированной речи;
- преодоление коммуникативных барьеров.

ТРЕНИНГ 2

КОНФЛИКТЫ

УПРАВЛЕНИЕ РАЗНОГЛАСИЯМИ

- типы конфликтов и их признаки;
- стадии развития конфликта;
- техники снижения эмоционального накала;
- алгоритмы деэскалации («стоп-сигнал», предложение альтернативы);

АРХИТЕКТУРА ДИАЛОГА

ТРЕНИНГ 3

МЕДИАЦИЯ

ИСКУССТВО БЫТЬ ПОСРЕДНИКОМ

Медиация - особый способ разрешения конфликтов, где медиатор выступает в роли «моста» между сторонами.

- не принимает решения за стороны, а помогает им прийти к согласию самостоятельно;
- создает безопасную среду для диалога;
- фокусируется на интересах, а не на позициях;
- направляет разговор в конструктивное русло.

ТРЕНИНГ 4

КОУЧИНГ

РАЗВИТИЕ СЕБЯ И ДРУГИХ

Развитие навыков коучингового подхода для поддержки личного и профессионального роста

- постановка целей по модели GROW
- Техники коучинговых вопросов
- Модель SBI для обратной связи
- Поддержка мотивации и работа с сопротивлением
- Коучинг в повседневной работе

АРХИТЕКТУРА ДИАЛОГА

СТРОИМ БУДУЩЕЕ ЧЕРЕЗ ДИАЛОГ

ООО «Академия развития компетенций»

Мы создаем среду, в
которой люди умеют
договариваться



VK



akadrk.ru

+ 7 (911) 773-91-77