

HR Biznes Partner prawdziwym partnerem

#1 HR Biznes Partner wspiera menadżerów w rozwiązywaniu problemów i budowaniu zespołów

- Model **5 dysfunkcji zespołu**,
- Techniki i narzędzia do budowania efektywnych zespołów,
- **Modele do wypracowywania zmian i nowych rozwiązań:**
 - HPI
 - GROW
- **Coachingowe techniki:**
 - zadawania pytań,
 - prowadzenia spotkań,
 - dyskusji,
 - rozwiązywania problemów.

#2 HR Biznes Partner asertywnie stawia granice

- Analiza Transakcyjna jako model pozycji percepcyjnych i komunikacyjnych do wykorzystania w relacjach biznesowych (dorosły, rodzic, dziecko wg. Berne'a).
- **Trójkąt Dramatyczny** (wg Karpmana) jako model destrukcyjnych relacji biznesowych – po czym go poznać, jak w niego nie wchodzić i jak z niego wyjść?
- Techniki asertywnego i pełnego szacunku stawiania granic: Odroczenie asertywne, Asertywna odmowa, Otwarte drzwi, Jujiitsu.

Jak dbamy o Twoje potrzeby:



HR Biznes Partner prawdziwym partnerem

#3 HR Biznes Partner zarządza roszczeniami i buduje porozumienie

- **Technika zarządzania oporem i pretensjami EGO™**, dzięki której będziesz reagować konstruktywnie i zbudujesz porozumienie nawet, gdy druga strona będzie miała zastrzeżenia lub będzie „atakować” Cię (lub innych) słownie.
- **Autorska technika Alternatywy™** - dzięki niej w dyplomatyczny sposób pokażesz korzyści z wyboru Twojego rozwiązania w sytuacji, gdy Twój partner biznesowy oczekuje od Ciebie czegoś innego.
- **Reframing** – technika, która pomoże Tobie i Twoim współpracownikom, partnerom przechodzić od problemów do rozwiązań.

#4 HR Biznes Partner wywiera wpływ – egzekwuje, krytykuje, przekonuje

- **Wyzwalacz Proaktywności™** - "Zacznij od siebie"- wywieranie wpływu na siebie, jako podstawa wywierania wpływu na innych.
- Jak przekonać audytorium do Twoich rozwiązań? Pomoże Ci w tym nasza autorska technika FAPROK™.
- **Neurolingwistyka w perswazji** – konstrukcje słowne wzmacniające Twój autorytet oraz odpowiedzialność i zaangażowanie Twoich partnerów.
- Zasady konstruktywnej krytyki oraz techniki eskalujące od informacji zwrotnej do werbalizacji oczekiwań i egzekwowania: feedback / feedforward i scenariusz rozmowy 4AS™.



Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu

Adrianna Ostrowska
Koordynator ds. Szkoleń Otwartych
789 220 112
adrianna.ostrowska@4grow.pl