



Perinteisen neuvottelun ja haastavan keskustelun erot

Miten tunnistat omat vahvuutesi ja heikkoutesi haastavien keskustelujen käymisessä?

Miksi omaan intuitioon luottaminen, argumentointi ja faktojen kertominen ovat lähes aina tuhoisia?

Miten varmistat johdon sekä organisaation sitoutumisen funktiosi tavoitteita tukevaan toimintaan?

FIRE-työkalun hyödyntäminen haastaviin keskusteluihin valmistautumisessa

Osallistujan oman casen analysointi FIRE-mallin avulla

Kurssin vaikuttavuuden tukena:

Case-simulaatiot | Ammattinäyttelijän käyttö harjoituksissa | Harjoitusten videointi | Rajoitettu osallistujamäärä

FINANCIAL TALENTS CLASS

Win-Win keskustelija

- johdon ja organisaation tehokas sitouttaja

22.11.2016

Radisson Blu Seaside Hotel, Ruoholahdenranta 3, Helsinki



FINANCIAL TALENTS CLASS

Win-Win keskustelijä - johdon ja organisaation tehokas sitouttaja

22.11.2016 | Radisson Blu Seaside Hotel, Ruoholahdenranta 3, Helsinki

Kurssin tavoite

Hyvin hallittu johdon ja organisaation sitouttaminen on yksi eri liiketoiminta-alueilla toimivien asiantuntijoiden ja johtajien työn tuloksellisuuden keskeisimmistä edellytyksistä, ja siten varsin merkityksellinen osaamisalue koko yrityksen menestymiselle. Liiketoiminnan hyödyt eivät realisoidu, mikäli kehityshankkeilla on vain alku ja loppu sen sijaan, että työn tulokset näkyisivät pysyvästi osana arkea läpi organisaation. Jalkautuksen sanotaankin olevan suomalaisessa johtamiskulttuurissa vaikea ja heikosti hoidettu alue. Vuorovaikutuksella on väliä - organisaation taidokas keskustelukulttuuri luo hyvän perustan tuloksellisille kehityshankkeille ja ruokkii uusien innovaatioiden syntyä, joihin panostetut resurssit maksavat itsensä parhaimmillaan moninkertaisesti takaisin.

Tämän kurssin käytyäsi osaat tietoisesti välttää perinteisiä neuvotteluoppeja, jotka perustuvat argumentaatioon ja faktoihin. Tiedät tavan viedä oman viestisi läpi hankalissakin tilanteissa ja miten valmistaudut oikealla tavalla haastaviin keskusteluihin. Saat käyttöösi alun perin kriisineuvotteluihin (esim. panttivankineuvottelut) kehitetyn tutkimuksessa ja käytännössä testatun työkalun, minkä käyttöä harjoittelet kurssilla. Tunnistat myös omat vahvuutesi ja heikkoutesi haastavien keskustelujen käymisessä, mikä on kehityksesi edellytys win-win keskustelijana sekä tehokkaana johdon ja organisaation sitouttajana.

Kurssin harjoitukset toteutetaan skenaarioharjoituksina ja ne räätälöidään osallistujille tehtävän ennakkokyselyn pohjalta, missä kartoitetaan osallistujille tärkeät teemat ja tavoitteet. Kysely auttaa osallistujia orientoitumaan koulutukseen ja kouluttajia vastaamaan osallistujien yksilöllisiin tarpeisiin. Harjoituksissa käytetään apuna ammattinäyttelijää, jonka avulla harjoitustilanteet simuloidaan aidosti haastaviksi keskusteluiksi ja oppimisen kannalta tärkeät haastavien keskusteluiden dynamiikat tulevat esille. Kurssin vaikuttavuutta lisätään myös videoimalla ja analysoimalla harjoituksia. Kurssin osallistujilla on mahdollisuus videomateriaalin läpikäymiseen myös jälkikäteen (DVD-kopio tai tiedoston lataus pilvipalvelusta).

Tutustu kurssin ohjelmaan ja varaa paikkasi pian – **osallistujamäärä on rajoitettu!**

Kohderyhmä

Kurssi on suunnattu kaikilla toimialoilla työskenteleville asiantuntijoille, joiden työssä johdon ja organisaation sitouttaminen oman toiminta-alueen tavoitteiden saavuttamiseksi on tärkeää. Kurssi on hyödyllinen Sinulle, joka

- viet läpi strategia- tai esimerkiksi regulaatiopohjaisia muutoksia
- pyrit luomaan tietynlaista kulttuuria organisaatiossasi
- perustelet investointeja yritysjohdolle
- jalkautat uusia toimintamalleja ja/tai työvälineitä
- kohtaat työssäsi toistuvasti erilaisia haastavia keskustelutilanteita, joissa viestin läpimeno eri sidosryhmille on asetettujen tavoitteiden saavuttamisen edellytys.

Kurssi soveltuu hyvin esimerkiksi juridiikan, riskienhallinnan, talousohjauksen, tietohallinnon, viestinnän, markkinoinnin, myynnin ja monen muun toiminta-alueen parissa työskenteleville asiantuntijoille toimialasta riippumatta.

Hinta

Kurssin hinta on 850 euroa, mihin lisätään arvonlisävero 24 %. Hintaan sisältyvät opetus, materiaalit sekä ohjelman mukaiset tarjoilut. Osallistumismaksun laskutamme kurssin jälkeen.

Kysy ryhmätarjousta osoitteesta tiedustelut@sijoitusakatemia.fi



Kurssiohjelma 22.11.2016

8.30 Ilmoittautuminen ja aamukahvi

AAMUPÄIVÄN OHJELMA klo 9.00 – 12.00

- Mitä eroa on neuvottelulla ja haastavilla keskusteluilla?
- Mistä haastavissa keskusteluissa on kyse?
- Panttivankineuvottelujen kaksi strategiaa
- Miksi omaan intuition luottaminen on lähes aina tuhoisaa?
- Case-simulaatio kaikille osallistujille

Kahvitauon pidämme sopivassa välissä.

12.00 Lounas

ILTAPÄIVÄN OHJELMA klo 12.50 – 15.50

- Miten käyn haastavan keskustelun oikein?
- Haastavien keskustelujen FIRE-malli*
- Miten estän tilanteen eskaloitumisen?
- Miksi argumentointi ja faktojen kertominen ovat tuhoisia?
- Valmistautuminen keskusteluun FIRE-työkalun avulla
- Case-simulaatio II: mitä käytännössä opittiin, miten osallistujien keskustelutaidot kehittyivät?
- Osallistujan oman casen analysointi FIRE-työkalun avulla

Kahvitauon pidämme sopivassa välissä.

15.50 Kurssipäivä päättyy

Kurssin harjoitukset toteutetaan skenaariorajoituksina ja ne räätälöidään osallistujille tehtävän ennakkokyselyn pohjalta, missä kartoitetaan osallistujille tärkeät teemat ja tavoitteet. Kysely auttaa osallistujia orientoitumaan koulutukseen ja kouluttajia vastaamaan osallistujien yksilöllisiin tarpeisiin. Harjoituksissa käytetään apuna ammattinäyttelijää, jonka avulla harjoitustilanteet simuloidaan aidosti haastaviksi keskusteluiksi ja oppimisen kannalta tärkeät haastavien keskusteluiden dynamiikat tulevat esille. Kurssin vaikuttavuutta lisätään myös videoimalla ja analysoimalla harjoituksia.

*) Haastavien vuorovaikutustilanteiden malli perustuu tutkimuksessa ja käytännössä testattuun vuorovaikutuksellisen kehystyksen FIRE-malliin (Face: identiteetti, Instrumental needs: asiat, Relationship: suhde ja Emotions: tunteet), joka on kehitetty alun perin kriisineuvotteluihin (esim. panttivankineuvottelut).

Financial Talents Class

Financial Talents Class on kurssisarja kokeneelle alan asiantuntijalle, joka haluaa laittaa taitotasonsa testiin ja on valmis viemään osaamisensa uudelle tasolle. Kurssien vaikuttavuutta tukevat rajoitetut osallistujamäärät sekä kurssikohtaisesti valikoitavat, erilaiset oppimista tehostavat menetelmät.



Kouluttaja:

Kalle Siira (VTT), toimitusjohtaja, partneri, CONSTRA GROUP OY



Kalle Siira on neuvottelun ja konfliktinhallinnan asiantuntija, joka on valmentanut useita suomalaisyrityksiä haastavissa vuorovaikutus- ja neuvottelutilanteissa. Siira väitteli organisaatioiden konfliktinhallinnasta Helsingin yliopistolla syksyllä 2013. Hän on täydentänyt oppejaan mm. Harvardin Neuvotteluinstituutissa ja on Floridan korkeimman oikeuden sertifioima sovittelija.



Constra Group Oy:n koulutuksista sanottua:

"Olen käynyt ainakin kymmenkunta mediakoulutusta urani aikana. Constran toimintamalli on erilainen – se toimii myös käytännössä."

- Yhteiskuntasuhteiden ja viestinnän johtaja

"Teillä on hyvä koulutus, jota kelpaa tarjota. Hyödyin koulutuksesta paljon. Olen harvoin puhunut kollegoille näin myönteisesti jostain koulutuksesta."

- IT-asiantuntija

"Kouluttajat olivat luontevia, ystävällisiä ja ammattitaitoisia. Asiat sanottiin suoraan, hymistelystä ei ole apua. Silti ei lähdetty puuttumaan epäolennaisuuksiin, vaan annettiin ihmisten olla myös omia persooniaan."

- Henkilöstöjohtaja

"Constran kouluttajat osaavat vahvistaa jokaisen koulutukseen osallistuvan omaa persoonaa ja uniikkia esiintymiskykyä, antaen samalla loistavia käytännön vinkkejä viestintään ja esiintymistilanteisiin."

- Talous- ja viestintäpäällikkö

"Koulutuksen selkeä rakenne ja kouluttajien ammatillinen osaaminen olivat erinomaista tasoa."

- Kilpa- ja huippu-urheilupäällikkö

"Koulutus oli käytännönläheinen ja pureutui suoraan asian ytimeen. Parasta oli se, että harjoitus pisti meidät kaikki testiin siitä, miten yhtenäisesti me johdon edustajat viestimme yritykselle tärkeistä asioista."

- Viestintäjohtaja

"Koulutus oli todella käytännönläheinen ja laittoi miettimään omaa normaalia suhtautumista vaikeisiin tilanteisiin. Koulutus oli vuorovaikutteista ja mielenkiinto säilyi koko koulutuksen ajan. Kouluttajien asiantuntemus erityisesti vaikeista tilanteista oli vankkaa."

- Myynti- ja markkinointijohtaja

"Omasta mielestäni paras koulutus mihin olen osallistunut pitkään aikaan."

- IT-asiantuntija

Koulutuksen järjestäjä

Sijoitusakatemia Oy on Suomen johtava rahoitus- ja sijoitusalan ammatillista täydennyskoulutusta järjestävä organisaatio. Koulutusten keskeinen kohderyhmä ovat rahoitus- ja sijoitusalan ammattilaiset – johdosta operatiiviseen henkilöstöön. Koulutuksissa käsitellään käytännönläheisesti alan ammattilaisten keskeisiä osaamisalueita kuten erilaisia rahoitus- ja sijoitusinstrumentteja, tuoton ja riskin mittaamista, Excelin hyödyntämistä rahoitus- ja sijoitustoiminnassa sekä muita alan ajankohtaisaiheita.

Sijoitusakatemia järjestää sekä julkisia että yrityksille räätälöityjä kursseja ja seminaareja. Kurseilla pääpaino on käytännön harjoituksissa, jotka tehdään tietokoneilla. Seminaareihin on koottu puhujiksi käsiteltävän aihealueen johtavia asiantuntijoita. Koulutukset pidetään Helsingin keskustassa. Sijoitusakatemian henkilökunnalla on pitkä kokemus hyvien koulutustilaisuuksien suunnittelusta ja toteuttamisesta.

Ilmoittautuminen

Sijoitusakatemia Oy
Mikonkatu 19 B
00100 Helsinki
www.sijoitusakatemia.fi
ilmoittautuminen@sijoitusakatemia.fi
Puh. 045 317 6363, 045 881 2442

Lisätiedot: tiedustelut@sijoitusakatemia.fi tai puh. 045 881 2442

Peruutus- ja muutosehdot

Pyydämme ilmoittamaan peruutukset sähköpostitse. Ilmoittautumisen voi peruuttaa maksutta viimeistään kaksi viikkoa ennen tilaisuutta. Tämän jälkeen laskutetaan peruutuskuluina 40% + alv tapahtuman hinnasta. Jos varattu kurssipaikka jätetään käyttämättä, eikä asiasta ilmoiteta, osallistujalta laskutetaan tapahtuman normaali hinta. Esteen ilmetessä kurssipaikan voi luovuttaa kollegalle. Tästä pyydetään ilmoittamaan Sijoitusakatemiaan.

