

Zarządzanie potencjałem własnym i innych (z profilem Insights Discovery)

W oparciu o ćwiczenia praktyczne uczestnicy szkolenia rozwijają świadomość swoich mocnych stron oraz obszarów rozwojowych, które wpływają na ich skuteczność działania w relacjach w kliencie wewnętrznym i zewnętrznym. Cele szczegółowe szkolenia:

- o zdobycie wiedzy na temat cech charakterystycznych, talentów i ograniczeń 4 stylów naszego codziennego funkcjonowania
- o trening umiejętności rozpoznawania w zachowaniach rozmówców cech charakterystycznych dla poszczególnych preferencji poznawczych
- o budowanie przekonania, że adaptacja i akomodacja w odniesieniu do preferencji poznawczych innych ludzi jest podstawą budowania dobrych relacji
- o otrzymanie 39-stronnicowego (przy pełnym profilu) raportu pokazującego indywidualny styl działania

Realizacja

Respondenci przed szkoleniem wypełniają online kwestionariusz składający się z 25 zestawów określeń, na podstawie których generowany jest indywidualny profil.

Kto powinien uczestniczyć

Kurs przeznaczony dla pracowników na każdym szczeblu organizacji. W formule zamkniętej może realizować cele związane z integracją zespołu.

Zakres poruszanych zagadnień

- **Zrozumienie siebie i innych - kluczem do efektywnej pracy zespołowej**
- **Siła percepcji, czyli dlaczego mamy problemy w komunikacji z klientem wewnętrznym i zewnętrznym**
- **Postawy i preferencje poznawcze – źródło naszego profilu poznawczego**
 - o Postawy: introwersja i ekstrawersja - ekstrawersja - sposób w jaki przeżywamy bodźce wewnętrzne i zewnętrzne
 - o Funkcje racjonalne: myślenie i uczucia - sposób w jaki oceniamy i podejmujemy decyzje
 - o Funkcje irracjonalne: doznania i intuicja – sposób w jakim przyjmujemy i przetwarzamy informacje
- **Energie kolorystyczne Insights, czyli style poznawcze w jakich funkcjonujemy w środowisku pracy – charakterystyka**
 - o Ognisty czerwony
 - o Słoneczny żółty
 - o Kojący zielony
 - o Chłodny niebieski
- **Profil indywidualny Insights Discovery**
 - o Twoja preferowana energia – powiązania między mocnymi i ewentualnymi słabymi stronami
 - o Grafy Insights, czyli analiza bieżącej dynamiki energii psychologicznych



- **Rozpoznawanie stylów poznawczych w kontaktach zawodowych**
 - 4 obszary rozpoznawania stylów funkcjonowania
 - Rozwinięcie skutecznych strategii interpersonalnych, czyli jak się dopasować w komunikacji i współpracy z klientem wewnętrznym i zewnętrznym
- **Potencjał zespołu w oparciu o style poznawcze**

Czym jest profil Insights Discovery?



Profil Indywidualny Insights Discovery® jest licencjonowanym narzędziem wspomagającym rozwój indywidualny. Dokument ten jest doskonałym wsparciem dla ludzi w pogłębianiu wiedzy na temat samych siebie, swojego stylu działania i jego wpływu na relacje z innymi osobami w środowisku pracy. By otrzymać profil, respondent wypełnia kwestionariusz składający się z 25 zestawów określeń. Wynikiem jest wielostronicowy raport, który daje możliwość dokładnego zrozumienia stylu funkcjonowania respondenta, oraz jego wpływu na relacje interpersonalne zarówno w życiu zawodowym jak i osobistym. Model Insights Discovery zakłada, że każdy człowiek jest niepowtarzalny, ma własny styl działania, indywidualne potrzeby i oczekiwania. Profil uczy rozpoznawać i doceniać różnice w tym zakresie. Każdy Profil zawiera rozdział **Podstawowy**, który opisuje respondenta w kategoriach stylu funkcjonowania, mocnych i potencjalnych słabych stron, wartości wnoszonych do zespołu, stylu komunikowania się, nieuświadomionych aspektów wizerunku, typu antagonistycznego i wskazówek dotyczących dalszego rozwoju. Wiedza zawarta w Rozdziale Podstawowym może być poszerzona o treści dodatkowych rozdziałów Profilu, które doskonale wspierają rozwój indywidualny pracownika w konkretnych, specyficznych obszarach.

Wymagania wstępne

Brak formalnych wymagań wstępnych.

Metoda szkolenia

Warsztat:

- analiza studium przypadku
- symulacje - odgrywanie ról
- praca w grupach
- dyskusje, wymiana doświadczeń
- udzielanie informacji zwrotnych
- analiza fragmentów filmów
- praca nad konkretnymi problemami, z którymi uczestnicy spotykają się w życiu zawodowym lub osobistym

Czas trwania szkolenia

2 dni

Poziom szkolenia

Średni

