**ПРОГРАММА ПРОВЕДЕНИЯ МАСТЕР-КЛАССОВ**

**НА КОНФЕРЕНЦИИ, ПОСВЯЩЕННОЙ ДНЮ КАДРОВИКА,**

 **22 МАЯ 2015 ГОДА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Время** | **ТЕМА МАСТЕР-КЛАССА** |
| **10.00-13.00** | **«Подбор персонала.** **Практика проведения собеседований - эффективные инструменты»** |
| **Программа мастер-класса** | **ФИО бизнес-тренера** |
|  | 1. **Как понять, нужен ли нам кандидат?**
* Как читать между строк? Способы получения реальной информации при работе с резюме.
* Как освободить себя от пустой траты времени на лишние собеседования еще на этапе работы с резюме кандидатов?
* Способы и методы наблюдения за кандидатом в процессе собеседования. Как увидеть невидимое, услышать неслышимое. Секреты мастерства.
1. **Как оценить кандидата на этапе приема?**
* Проективные методики: информация, которую можно получить надежным и бесплатным способом.
* Метод STAR – как он работает?
* Алгоритм оценки кандидата по 4-м критериям: Может, Хочет, Управляем/ Совместим, Безопасен.

В результате **Вы получите** целый ряд новых знаний в области взаимодействия с персоналом, а также:* Научитесь «читать» кандидата по его резюме
* Научитесь задавать нужные вопросы на собеседовании

**Узнаете:*** Авторскую методику подбора персонала, проверенную на практике различных компаний
* Секреты правильных собеседований
* Как привлечь честных и лояльных сотрудников?
* Что мотивирует сотрудников?
* Как оценить потенциал и ценность кандидата за 10-15 минут?

  | **G:\ФОТОСЕССИСЯ\NEF_0065-0.jpgНаталья Литвак** **Сертифицированный бизнес-тренер, коуч и консультант по управлению персоналом, директор Центра Управленческих Технологий «МейнСтрим»****(г. Великий Новгород)** Имеет успешный опыт разработки и проведения более 370 бизнес-тренингов и авторских тренинговых программ, консалтинговых проектов для российских и иностранных предприятий различных форм собственности (Новгородская, Тверская, Ленинградская области, Северо-Западный регион).Имеет 19-летний профессиональный и управленческий опыт работы в области управления персоналом, продажи услуг и финансового контроля в коммерческих организациях федерального уровня; опыт создания компаний с «нуля».Является разработчиком уникальных проектов по подбору, адаптации, обучению и оценке персонала различных компаний, а также формализации, внедрению и развитию стандартов корпоративной культуры, оценке мотивации и лояльности персонала; разработке и стандартизации миссии и стратегии, бизнес-процессов и организационной структуры компаний.Автор и ведущий бизнес-тренер ШКОЛЫ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА (совместный проект ЦУТ «МейнСтрим» и Бизнес-факультета НовГУ), всероссийского проекта «101 Старт-ап», практический спикер 4-х конференций (российских и новгородских) по продажам, маркетингу, управлению персоналом и процессами.Является победителем 1 этапа «Третьего Всероссийского Superjob-чемпионата по поиску персонала» (**Superjob**, г. Москва). |
| **10.00-13.00** | **«Эффективная коммуникация - ключ к успеху»** |
| **Программа мастер-класса** | **ФИО бизнес-тренера** |
|  | 1.Выявление компонентов коммуникаций;* Почему мы друг друга "не слышим"? - Закон "Причинности" в коммуникациях. Сила намерения.
* **Следствие на 100%.**

2. Абсолютная мотивация в общении. * Шкала внимания **+, 0 , -**
* Великая сила подтверждения!

**3. Б**арьеры в коммуникациях.* Быстрый способ нахождения барьеров.
* Методы преодоления барьеров.
* **Конфронтация - секрет счастья!**
 | **C:\Documents and Settings\Admin\Рабочий стол\ЕЕ\Я.jpg****Елена Никифорова****Бизнес-тренер, коуч**Имеет: * 15 летний опыт руководства в государственных структурах (Госслужба); Реализация государственных проектов на муниципальном уровне; 5 летний опыт реализации и управления коммерческими проектами; 5 летний опыт создания и ведения собственного бизнеса;
* 20 летний опыт и навык:

- обучения персонала,- ведения переговоров и заключения договоров,- создания технологий организационных процессов,- создание документов и документооборота.* 5 летний опыт проведения рекламных и PR компаний
* Опыт постановки задач для создания автоматизированной системы расчетов и управления организационными процессами.
 |
| **10.00-13.00** | **«Я управляю своим стрессом»**  |
| **Программа мастер-класса** | **ФИО бизнес-тренера** |
|  | 1. **Условия возникновения стресса**
* Мысли и Эмоции
* Сознательное и бессознательное
* Установки
1. **Понятие стресса**
* Возникновение понятия (Г. Селье)
* Эустресс и дистресс
* Физиологическое проявление стресса в организме.
* Стадии стресса
* Признаки стресса
1. **Стрессоустойчивость**
* Типы стрессоустойчивости
* Волк, Лев и Кролик в условиях стресса
* Личностные черты, характеризующие стрессоустойчивость
* Стрессовое интервью
1. **Стресс в организации**
* Объективные и субъективные факторы, вызывающие производственный стресс
* Общие подходы к управлению стрессом
* Оптимизация уровня стресса
1. **Управление стрессом**
* Организационный подход
1. **Техники управления стрессом**
* Психофизиологические
* Когнитивные
 | резюме.jpg**Иветта Никитина****Действующий практикующий управленец в сфере продаж.**Имеет практический одиннадцатилетний опыт в области продаж в крупных Западных и Российских компаниях, из них шесть лет в сфере управления продажами.Проведение тренингов по заказу НОВГу по заданным тематикам.Проведение тренингов по заявке районных администраций.Управление продажами и проведение тренингов в интернациональных компаниях Kimberly –Clark и UPECO.Проведение тренингов (полевых и аудиторных) в сфере продаж и переговоров для работников дистрибьюторов. Проведение продуктовых тренингов для сетей (федеральных и локальных) и тренингов по клиентоориентированному сервису. |
| **14.00-17.00** | **«Конфликт – пути решения «Знать, что бы действовать»** |
| **Программа мастер-класса** | **ФИО бизнес-тренера** |
|  | 1. Понятие конфликт – формирование понятия.
2. Функции конфликта - полпожительные и отрицательные.
3. Виды конфликтов – пять основных видов конфликтов.
4. Периоды и этапы - возможности разрешения конфликтных ситуаций.
5. Механизм конфликта – эмоциональная составляющая конфликта.
6. Стратегии выхода из конфликтной ситуации - конструктивный, деструктивный.
7. Стратегии управления конфликтным процессом и поведения личности в конфликте
 | **Елена Головина****Педагог-Психолог, бизнес-тренер, тьютор, коуч**Владеет навыками организации работы по реализации превентивных профилактических программ. Действующий АРТ-терапевт. Опыт тренинговых занятий и просветительской работы в школах города и района.Тренер женских программ.Опыт работы по программе примирения, в конфликтных ситуациях.Опыт организации и проведения: семинаров, презентаций, корпоративных мероприятий, праздников. |
| **14.00-17.00** | **«Коучинг – современный инструмент управления персоналом»** |
| **Программа мастер-класса** | **ФИО бизнес-тренера** |
|  | 1.Введение в предмет.2. Инструменты управления персоналом.3. Технологии коучинга в работе с персоналом.4. Коучинг на различных этапах работы с персоналом. | **Юлия Гриневская****Сертифицированный Бизнес-тренер,****Консультант по управлению человеческими ресурсами, Коуч-консультант****ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ** **ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:**Внедрение эффективной системы управления; Выявление потребности в обучении персонала. Разработка обучающих программ и тренингов; Оценка, поиск, отбор, обучение и мотивация персонала; Консультирование и коучинг.**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ:*** принципы построения системы бизнес-обучения;
* методы проведения тренингов;
* методическое обеспечение тренинга;
* развитие личностных качеств тренера;
* практика ведения бизнес–тренингов;
* разработка тренинговых модулей и программ;
* теория коучинга;
* практика коуч-консультанта;
 |
| **14.00-17.00** | **«Практика общения внутри коллектива.** **Читаем сотрудников, как открытые книги»** |
| **Программа мастер-класса** | **ФИО бизнес-тренера** |
|  | 1. ***Каковы особенности невербального общения?***

— Важность того, как и что «говорит» наше тело; — Понятие межличностного пространства в общении; — Особенности темпоритма в невербальном общении; — Важные нюансы внешнего вида, мимика (выражение лица), пантомимика (позы и жесты) в невербальном общении; — Принципы распознавания и считывания состояния собеседника и взаимоотношений в малых группах. 1. ***Как контролировать и управлять своим невербальным поведением?***

— Техники осознания собственных невербальных сигналов; — Распознавание и вербализация собственного внутреннего состояния; — Система упражнений для расширения диапазона невербальной выразительности: мимика, жесты позы; — Способы создания собственного настроения и состояния и управления ими через невербалику «от внешнего к внутреннему». 1. ***Каковы техники невербального воздействия?***

— Техники установления контакта и завоевания бессознательного доверия в кратчайшие сроки; — Беспроигрышные подстройки по жестам и позе, по дыханию; — Приемы управления состоянием человека и его изменением для повышения интереса, уменьшения агрессивности; — Мягкая невербальная отстройка - как уважительно прерывать ненужное общение; — Виды невербальных манипуляций и способы их преодоления.**А также Вы узнаете:****- как выстраивать долгосрочные отношения с коллегами и партнерами внутри и вне организации, обеспечивая решение рабочих вопросов?****- как распознавать ложь?** **- как произвести приятное впечатление в течение первых 30 секунд?**  | **NEF_0101-0.jpg****Наталья Баранова****Сертифицированный бизнес-тренер, коуч** **по достижению целей, эксперт в области публичных выступлений,** **директор Тренинг-центра «Успех»**Имеет большой опыт управленческой работы - 13 лет, опыт ведения собственного бизнеса – 11.Имеет успешный опыт разработки и проведения авторских бизнес-тренингов по следующим направлениям:Развитие коммуникативных навыков,Личная эффективность,**Развитие управленческих навыков.****Клиенты:**\* Новгородский Бизнес-клуб\* Новгородский государственный университет им. Яр. Мудрого, МОРЦ «Бизнес-факультет»\*Индивидуальные предприниматели\* ООО, Великого Новгорода |

**УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНО. РЕГИСТРАЦИЯ по тел. 766-212, 77-89-71**