



PASITIKĖJIMO GREITIS

Iššūkis

Žemas pasitikėjimas = mažas greitis + didelės išlaidos

Šiuolaikinėje ekonomikoje su pasitikėjimu susiję sunkumai – etatų mažinimas ir darbuotojų kaita, biurokratija, sukčiavimas, klientų ir darbuotojų susierzinimas – sugraūžia organizacijų pelną dėl sumažėjusio produktyvumo ir praleistų galimybių. Be to, menkas klientų pasitikėjimas žlugdo prekės ženklo reputaciją.

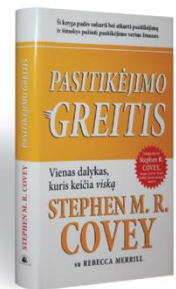
Protingas pasitikėjimas yra svarbiausia šiandienos ekonomikos jėga

Istoriškai pasitikėjimas buvo laikomas „minkštuju įgūdžiu“, bet naujas mąstymas argumentuotai keičia šią nuostatą atskleisdamas, kad protingas pasitikėjimas yra išmatuojamas ir turi įtakos organizacijos pelnui.

Sprendimas

Pasitikėjimo kūrimas prasideda nuo lyderių

Mokymų programa „Pasitikėjimo greitis“ keičia dalyvių požiūrį į pasitikėjimą kaip į strateginį pranašumą rinkoje. Verslas, grindžiamas protingu pasitikėjimu, sumažina išlaidas, pagreitina rezultatų gavimą, padidina pelną ir įtaką. Šio interaktyvaus seminaro metu dalyviai turės progą nustatyti pasitikėjimo spragas savo organizacijoje ir ieškoti sprendimų, kaip jas pašalinti.



Lyderystės įgūdžių ugdymo programa „Pasitikėjimo greitis“ padės vadovams:

- Įvaldyti pasitikėjimo kūrimo instrumentus.
- Protingo pasitikėjimo kūrimą paversti kertiniu savo veiklos principu.
- Suprasti, kokius realius ir išmatuojamus pasitikėjimo „mokesčius“ mes galimai mokame apie tai net nesusimąstydami.
- Paversti pasitikėjimo „mokesčius“ pasitikėjimo „dividendais“ – nauda, gaunama kuriant protingu pasitikėjimu grįstus santykius.
- Nustatyti veiksmų planus kuriant pasitikėjimo santykius su visomis suinteresuotomis šalimis – kolegomis, pavaldiniais, klientais, partneriais ir kitais.
- Pasitelkti pasitikėjimą sinerginiam bendradarbiavimui.

5 pasitikėjimo bangos

Patikimumas jūsų darbe ir gyvenime prasideda nuo jūsų. Pasitikėjimas kyla iš vidaus į išorę – ne atvirkščiai.

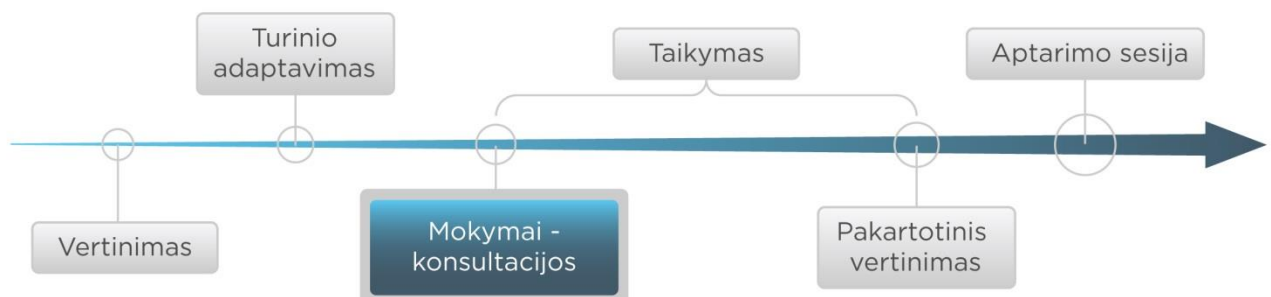
Jūs galite manyti, kad jūsų organizacijos patikimumas nuo jūsų nepriklauso. Bet iš tiesų jis nėra už jūsų poveikio ribų. Kaip vandens lašas tvenkinyje, jūsų asmeninis patikimumas turi „raibuliavimo efektą“ visiems jūsų santykiams, jūsų komandai, jūsų organizacijai, rinkai – net visuomenei.



Programos apžvalga

Kompetencijos	Dalyviai išmoks	Turinys
Pasitikėjimas savimi Asmeninį patikimumą	<ul style="list-style-type: none"> Veikti principingai Rodyti pozityvų pavyzdį Imtis atsakomybės 	4 patikimumo branduoliai: <ol style="list-style-type: none"> Principingumas Ketinimai Gebėjimai Rezultatai
Pasitikėjimas santykiuose Kaip sukurti, išplėsti ir atkurti pasitikėjimą kitais	<ul style="list-style-type: none"> Kurti ir atkurti pasitikėjimą Laikytis įsipareigojimų Įgalinti kitus Spręsti problemas ir siekti sinergijos Išspręsti konfliktus ir nesutarimus Pagerinti verslo santykius 	13 pasitikėjimą kuriančio elgesio tipų <ol style="list-style-type: none"> Kalbėti tiesiai Rodyti pagarbą Kurti skaidrumą Taisyti klaidas Rodyti lojalumą Pasiekti rezultatų Tobulėti Pripažinti tikrovę Išsiaiškinti lūkesčius Praktikuoti atskaitingumą Pirma išklaustyti Laikytis įsipareigojimų Išplėsti pasitikėjimą Protingo pasitikėjimo matrica
Pasitikėjimas organizacijoje Patikimos komandos ir organizacijos	<ul style="list-style-type: none"> Valdyti pokyčius Teigiamai veikti rezultatus Samdyti tinkamus žmones Skatinti inovacijas Atskleisti komandos potencialą Kurti ir komunikuoti bendrą viziją 	4 patikimumo branduoliai: <ol style="list-style-type: none"> Ar mano organizacija pasižymi principingumu? Ar mano organizacija turi gerus ketinimus? Kokie yra mano organizacijos gebėjimai? Ar mano organizacija pasiekia rezultatų? Organizacijos patikimumo kūrimas
Pasitikėjimas rinkoje Gerbiamo prekės ženklo kūrimas	<ul style="list-style-type: none"> Puoselėti klientų lojalumą Stiprinti organizacijos reputaciją 	<ul style="list-style-type: none"> Esminis pasitikėjimo rinkoje rodiklis: palankių klientų rodiklis (PKR) 4 patikimumo branduoliai
Pasitikėjimas visuomenėje Patikimi lyderiai įneša išskirtinį indėlį į visuomenės gerovę	<ul style="list-style-type: none"> Atsidėkoti bendruomenei Prisidėti prie visuomenės gerovės 	Išskirtinis indėlis <ol style="list-style-type: none"> Kokios jūsų vertybės yra susijusios su visuomene? Ką mes norime daryti, kad įneštume indėlį į visuomenės gerovę? Kokie mūsų išskirtiniai gebėjimai padėtų įnešti indėlį į visuomenės gerovę? Ką mes jau padarėme, kad įneštume indėlį į visuomenės gerovę?

Proceso aprašymas



Pasitikėjimo koeficiento (pQ) – vertinimas

- Pasitikėjimo koeficiento vertinimo profilis – tai internetinė vertinimo priemonė, padedanti įvertinti lyderių asmeninį ir tarpasmeninį patikimumą. Klausimyną, kurį sudaro 29 klausimai, pildo tiesioginis vadovas, pavaldiniai ir kiti su vertinamuoju darbo santykiais susiję asmenys (kolegos, klientai, partneriai ir pan.).
- Kiekvienas dalyvis atlieka ir savęs vertinimą bei atsako į 4 papildomus klausimus, susijusius su organizacijos patikimumu (vertinamas bendras organizacijos patikimumas, vidiniai procesai ir sistemos, organizacijos reputacija).
- Organizuojant vidinius mokymus, suformuojama **bendra vertinimo ataskaita**. Ši ataskaita apima visos vertinamų vadovų apibendrintus grupės vertinimo rezultatus ir parodo visos vadovų grupės / organizacijos stipriąsias ir tobulintinas sritis. Tai naudinga priemonė, padedanti analizuoti esamas kompetencijas ir planuoti tolimesnius ugdymo sprendimus.

Mokymai – konsultacijos

- Principai, kurių mokoma šioje programoje, lemia požiūrio pokytį: rezultatai, kuriuos GAUNAME, priklauso nuo to, ką mes DAROME. Tai ką mes darome, priklauso nuo to, kaip mes MATOME aplinkinį pasaulį – t. y. mūsų paradigmos. Kai mūsų paradigmos sutampa su teisingais principais, mes nuolat tobulėjame ir pasiekiame puikių rezultatų.
- Tai teorinis ir praktinis (30 / 70) bei individualus ir grupinis mokymas. Situacijų modeliavimas, praktiniai pavyzdžiai, diskusijos ir analizės, veiksmų plano sudarymas.
- Dalyviams suteikiama aukštos kokybės *FranklinCovey* mokymų medžiaga: dalyvio gidai, knyga „Pasitikėjimo greitis“ ir įrankiai – atmintinės, kurie padeda aptartus pasitikėjimo principus taikyti darbinėje veikloje.
- Mokymų metu naudojama profesionali *FranklinCovey* mokomoji vaizdo medžiaga (<http://www.youtube.com/watch?v=KRYoXzpU04w>).

Taikymo procesas

- Padidinti pasitikėjimą savo komandoje ar organizacijoje lyderiai įgyvendina šį 13 savaičių planą. Pradedami nuo susitikimo su savo komanda, jie trumpai pristato 13 elgesio tipų, ir gavę komandos pritarimą, siekia taikyti po vieną elgesio tipą vieną savaitę.

Pakartotinis pQ vertinimas (rekomenduojama)

- Žinodami, kad bus atliekamas pakartotinis vertinimas, dalyviai bus labiau motyvuoti praktikoje taikyti mokymų metu įgytas žinias, objektyviai galės įvertinti rezultatų pokytį prieš ir po programos..

Aptarimo sesija (rekomenduojama)

- Įgūdžių įtvirtinimo, tolimesnio veiksmų plano aptarimo ir sudarymo sesija su *FranklinCovey* konsultantu.

Siūlomas konsultantas

Rytis Juozapavičius



Nuo 1999 m. profesionaliai padeda asmenims ir organizacijoms studijuoti viešąjį kalbėjimą ir bendravimą su žiniasklaida. 2004 – 2008 m. vadovavo „Transparency International“ Lietuvos skyriui. 1996 – 2005 m. LRT vedė tiesiogines radijo ir televizijos pokalbių laidas. Sertifikuotas *FranklinCovey* konsultantas, veda šias programas:

- Prezenciacijos / susirinkimo / rašymo pranašumas
- 7 efektyviai veikiančių žmonių įpročiai
- 7 įpročiai vadovams
- Lyderystė: puikūs lyderiai, puikios komandos, puikūs rezultatai
- Pasitikėjimo greitis

Apie FranklinCovey

FranklinCovey yra tarptautinė mokymų ir verslo konsultacijų bendrovė, pasaulinį pripažinimą pelniusi **strateginio vykdymo, klientų aptarnavimo, lyderystės ir asmeninio efektyvumo** srityse. Mes padedame žmonėms ir organizacijoms pasiekti puikių rezultatų, atskleiddami jų galimybes susitelkti į svarbiausius tikslus ir juos įgyvendinti.

Lietuvoje *FranklinCovey* veikia nuo 2007 m. Mūsų paslaugos yra pagrįstos praktinių atvejų tyrimais, aktyviu dalyviu įsitraukimu, gaunamų žinių pritaikymu praktikoje ir Lietuvoje apima šias sritis:

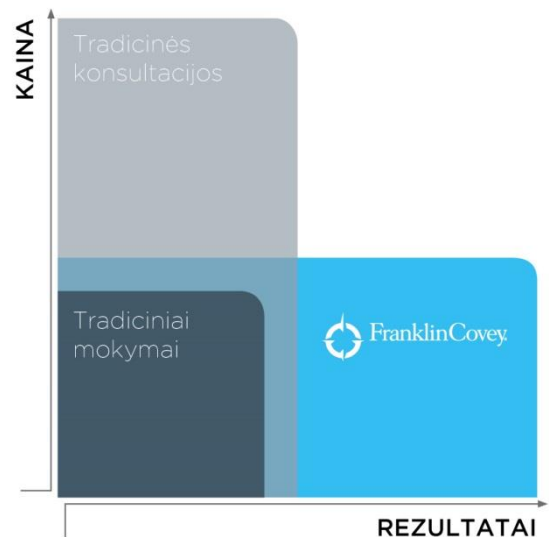
- vidinių ir atvirųjų seminarų organizavimą;
- 360° individualaus efektyvumo vertinimą, pagal „7 įpročių“ metodą;
- organizacijos veiklos efektyvumo tyrimą xQ (Execution Quotient);
- profesionalų diskusijų ir konferencijų moderavimą;
- motyvacinių pranešimų ir paskaitų skaitymą.

FranklinCovey teikia paslaugas 147-iose šalyse. Vien tik JAV klientų sąrašė yra 90 % *The Fortune 100* įmonių, daugiau nei 75 % *The Fortune 500* įmonių, taip pat daug smulkaus ir vidutinio verslo atstovų bei valstybinių ir švietimo institucijų.

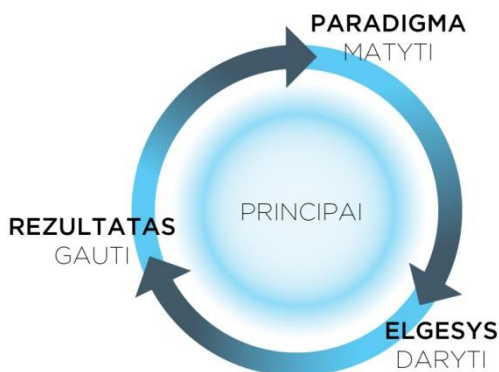


Kodėl FranklinCovey?

- Sprendimai paremti nesenstančiais, universaliais principais.
- Ugdymo procesas suteikia įgūdžius ir įrankius, kurie leidžia atsakyti ilgalaikio konsultavimo priklausomybės
- Išskirtinė patirtis mokymų metus įtraukia dalyvius intelektualiai ir emocionaliai.
- Aukščiausios kokybės, apdovanojimus pelniusios mokymų programos, video pavyzdžiai ir dalomoji medžiaga.
- Nuolatinės investicijos į tyrimus ir programų turinio vystymą.
- Programų turinys remiasi pripažintomis verslo vadybos teorijomis ir geriausių vadybos ekspertų idėjomis, tarp kurių: Stephen R. Covey, Jack Welch, Ram Charan, Fred Reichheld ir kt.



FranklinCovey ugdymo sprendimai padeda žmonėms keisti požiūrį ir nuostatas



PARADIGMOS IR PRINCIPAI

Principai lemia asmeninio požiūrio pokytį: rezultatai, kuriuos GAUNAME, priklauso nuo to, ką mes DAROME. Tai ką mes DAROME, priklauso nuo to, kaip mes MATOME aplinkinį pasaulį – t. y. mūsų paradigmos.

Kai mūsų paradigmos sutampa su teisingais principais, mes nuolatos tobulėjame ir pasiekiame puikių rezultatų.