**Тренинг - практикум**

**«LAB – PROFILE» - инструмент оценки и управления**

**Дата проведения**: 29 — 30 сентября 2017 г.

**Тренеры:** Галина Андрик, со — тренер Инна Ганжела

**Аудитория:** Руководители, собственники, HR директора, менеджеры по персоналу, рекрутеры.

**Цель программы:**

Овладеть инструментом оценки «LAB – PROFILE», в результате чего, стать профессионально сильнее в подборе, оценке, коммуникациях и управлении людьми, как в рабочем, так и в личном контексте.

**Сферы применения:**

Управление людьми: подбор и нам персонала, работа с группами, общение с клиентами: продажи, реклама, маркетинг, PR.

**Содержание программы:**

На собственном опыте наши специалисты и клиенты, которые активно используют инструмент «LAB – PROFILE» убедились в том, что он дает возможность понимать, прогнозировать и УПРАВЛЯТЬ поведением сотрудников, клиентов и партнеров.

**Какую информацию о человеке мы получаем, используя инструмент «LAB – PROFILE»:**

* Совпадают или отличаются корпоративная культура и ценности человека, претендующего на работу в Вашей компании? (мета программа *«Мотивация «К»/»ОТ»);*
* Каковы скрытые мотивы человека и меры воздействия *(мета программа «Мотивация «К»/»ОТ»);*
* Будет ли он активен в своих действиях и с «огнем в глазах» браться за поставленную задачу, или ему необходимо время для анализа и «волшебный пинок» руководителя? (Мета программа *«Про активность/Рефлективность»);*
* Легко ли будет с ним договориться? И какие аргументы использовать для этого? *(Мета программа «Внутренняя/Внешняя референция»);*
* Какие ситуации будут являться для него стрессовыми и как он будет на них реагировать?
* Сможет ли человек общаться качественно с клиентом? (Мета программа *«Стрессовая реакция»);*
* Кто он: «одиночка» или «командный игрок»? (Мета программа *«Условия сотрудничества»);*
* Способен ли он мыслить стратегически или он «теряется» в деталях? *(Мета программа «Глобальность/специфичность»);*
* Где лучше его использовать: в стартующем проекте или в уже отлаженной системе управления? *(Мета программа «Возможности/Процедуры»).*

**Получив ответы на все эти вопросы, мы сможем:**

* Получить результаты от сотрудника, основанные на использовании его сильных сторон и энтузиазме;
* Снизить риски влияния слабых сторон сотрудника на его деятельность.

**Сферы применения:**

Управление людьми: подбор и нам персонала, работа с группами, общение с клиентами: продажи, реклама, маркетинг, PR.

**Краткая история метода:**

* В 1957 Ноам Хомски защитил кандидатскую диссертацию на факультете Лингвистики Массачусетского Технологического Института, работа называлась: «Трансформационная грамматика» (ТГ). Это был прорыв!
* ТГ изучает то, КАК люди модифицируют полученную информацию и КАК передают ее дальше.
* На основе этого было определено, что индивидуальность формирует свою реальность – и язык является фильтром – который собирает информацию сквозь определенную решетку и, структурируя ее в своем континууме, – передает уже структурированную под определенную личность.
* Пример: если по улице идут архитектор и врач - ВИДЕТЬ они будут разное, и выстраивать поведение, соответственно, будут по-разному.
* Роджер Бэйсик разработал инструмент, который позволяет определять структуру этого континуума и влиять на него.
* Это и был Профиль LAB (Language and Behavior) т.е. «Язык и Поведение».

**Методика**

* Метод экологичен и позволяет оценить человека, используя структурированное интервью, либо внимательное слушание.
* Метод позволяет выстроить коммуникацию с любым человеком или группой так, чтобы Вас понимали и принимали.
* Длительность интервью от 20-и минут до 2-хи часов
* Надежность результатов составляет 75%, является высоким показателем.
* Использовать результат можно более 3 лет.

**В результате тренинга Вы научитесь**

* получать достоверную информацию о кандидате при подборе сотрудника;
* определять зоны развития сотрудника;
* выстраивать конструктивные отношения с коллегами, руководителями, клиентами, акционерами;
* выявлять ценности и мотивацию людей, которые Вас окружают;
* глубже понять себя, свои слабые и сильные стороны, определить направления и пути личного развития.

**Продолжительность тренинга**

**18** часов (**2** дня: пятница/суббота)

**Условия участия**

3 000 грн. (в стоимость программы входят методические материалы, кофе – брейки).

При оплате до 22 сентября — скидка 10%

При участии 2-х человек от одной компании — скидка 5%

**Место проведения:**

г. Киев, ул. Игоревская 1/8