

Juhi töövahendid meeskonna sisemiste vahendite tööle panemiseks



23. jaanuar 2019 - 09. aprill 2019

Kestus: 4 päeva

Tänane juhtimiskeskond esitab juhtidele palju suuremaid nõudmisi suhtlemisoskuste osas kui varem. Koostöösuhted on väga mitmetahulised ja head spetsialistid nõudlikud. Inimesed soovivad rutiinsete käskude täitmise asemel kaasa mõelda ja areneda. See eeldab juhilt tänapäevase juhtimisstiili kasutamise oskust.

Koolituse eesmärk on

täiustada juhi praktilisi oskuseid inimeste juhtimisel ja arengu toetamisel nii, et suureneks töötajate iseseisvus, pühendumine eesmärkidele ja seega saavutataks reaalne jätkusuutlik tulemuslikkuse kasv.

Koolitusele on oodatud

Juhid, kes soovivad töösse rakendada kogu meeskonna tegelikku potentsiaali ja kaasaegse juhtimisega saavutada suurepäraseid tulemusi. Koolitus on mõeldud kõigi tasemete juhtidele, kes

töötavad inimestega.

Arendava juhtimise meistriklassi valdkonnad ja teemad

Koolitus koosneb neljast 1-päevasest moodulist:

1. moodul: „Mitterahaline motiveerimine – Kuidas mitterahaliste vahenditega töötajate pühendumust suurendada?“ Motivatsioon on meie elujõud – kui inimesel pole motivatsiooni, siis ei ole tal ka tööd tehes energiat midagi ette võtta ja seeläbi ka tulemusi saavutada. Esimese mooduli eesmärgiks on aidata osalejal üles leida töö juures olulised motivaatorid, iseennast ja oma kolleege paremini mõista ja seeläbi kujundada sellist töökultuuri ja –keskkonda, kuhu inimesed soovivad igal hommikul tööle tulla ning midagi saavutada. **Koolitaja on Kaido Pajumaa.**

2. moodul: „Kuidas pidada regulaarseid arendavaid vestluseid? - Mudel edasiviivate vestluste arendamiseks“. Juhil on kaks peamist tööriista – tema unikaalne isiksus ja **tema vestlused**. Juht vestleb üks-ühele, peab koosolekuid, vestleb maili teel ja Skype'is. Ootame, et meie vestlused kannaksid endas meie väärtusi, annaksid edasi meie sihte, looksid arengukeskkonna ja soovi areneda ning lükkaksid mugavusest välja eesmärkide poole. Edasiviiva vestluse tulemus on motiveeritud ja arenev töötaja. **Koolitaja on Ruti Einpalu.**

3. moodul: „Suhtlemine konfliktsetes olukordades – Kuidas leida konfliktis sobivaim käitumisviis?“ Teistega suheldes ja koos töötades tekib paratamatult eriarvamusi ja pingeid, mis võivad paisuda ägedaks vastasseisuks. Koolitus püüab kaasa aidata, et pinged ei kuhjuks, et erimeelsustest võiks saada pigem edasiviiv jõud ja et suhtlemine pakuks rõõmu. Selleks on vaja tunda konflikti toimimise seaduspärasusi ja osata leida konfliktsetes olukorras sobivaim käitumisviis. **Koolitaja on Tõnu Lehtsaar.**

4. moodul: „Kuidas muuta oma inimeste käitumisharjumusi -metoodikad ja töövahendid aitamaks oma meeskonnaliikmetel teha suurepäraseid tööd“. Koolitus aitab juhil selgete ja lihtsate tegevuste abil muuta oma inimeste käitumisharjumusi, et aidata oma meeskonnaliikmetel teha suurepäraseid tööd. Juht loob koolitusel plaani käitumisharjumuste muutmiseks, saab julgust ja motivatsiooni enda või oma inimeste harjumuste muutmise ettevõtmiseks ning näeb oma inimestes märke uskumustest, emotsioonidest, tugevustest ning õpib, kuidas suunata oma inimesed eesmärkide poole. **Koolitaja on Raimo Ülavere.**

Koolituse maht on 32 akadeemilist tundi.

Moodulite sisuga saab tutvuda allpool ajakava juures, klikkides kuupäevadele.

AJAKAVA

23.01.2019

09:45 - 10:00 ○ Kogunemine ja hommikukohv

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Majast 350 meetri kaugusel asub Europarkla (Vana-Lõuna 17), kus parkimistasu on 2 EUR/ päev.

10:00 - 17:00 ○ Mitterahaline motiveerimine - Kuidas mitterahaliste vahenditega töötajate pühendumust suurendada?



Kaido Pajumaa Motivaator.ee meeskonnakoolitaja

Hiljutised Gallupi uuringud näitavad, et vähem kui 16% eestlastest on oma tööle pühendunud ja naudivad oma tööd. Sama uuring näitas, et 64% eestlastest käib tööl ainult palka teenimas (neid ei huvita, kuidas firmal läheb) ja 20% eestlastest töötavad teadlikult oma tööandjale vastu. Ameerikas kaotavad firmad selliste töötajate tõttu 11 miljardit dollarit aastas. Kui palju raha Sinu firma või osakond eelmisel kuul selliste inimeste tõttu kaotada võis?

Kas nii madala pühendumuse põhjuseks on ainult Eesti madal palgatase? Mitmed rahvusvahelised ja kohalikud küsitlused kinnitavad, et ei ole – palk on loomulikult väga oluline, aga lisaks palgale on juhil terve hulk mitterahalisi motiveerimise viise, mis sageli alakasutatud on, ja millest tegelikku madala pühendumuse põhjuseid otsida tasub.

1. Mooduli on oodatud

Koolitus sobib eelkõige esma- ja kesktasemejuhtidele, kes soovivad igapäevatoos oma töötajaid lisaks rahalistele võimalustele ka mitterahalistel viisidel motiveerida. Kindlasti on see aga sobilik ka tippjuhtidele ja personalijuhtidele, kes soovivad kujundada organisatsioonis / meeskonnas positiivset ja tunnustavat juhtimiskultuuri, mis tekitab töötajates tunde „tahan seda tööd selles organisatsioonis teha”.

Mooduli eesmärk

on aidata osalejatel mõista põhjuseid, miks nii paljud töötajad ei ole oma töö suhtes motiveeritud ja ei pühendu oma tööle, vaid teevad ära ainult nii palju kui hädavajalik. Koolitus annab lisaks teadmistele osalejale enam kui 50 konkreetset juhtimisvõtet (tööriista), et töötajate sisemisi motivaatoreid igapäevajuhtimises kasutada ja seeläbi töötajate huvi ning tööle pühendumust kasvatada.

1. Mooduli tulemusena

teavad juhid:

- mis inimesi lisaks palgale töö juures motiveerib;
- mis eristab sisemisi motivaatoreid välistest ning kuidas neid kasutada;
- mida tähendab seestpoolt väljapoole juhtimine ning missugune mõju sellel töötajatele on;
- missugused on peamised tegurid, mis inimeste pühendumust suurendavad / pärsivad;
- missugused on töötaja ja organisatsiooni eesmärkide vastuolud ning kuidas neid ületada;

oskavad juhid:

- lisaks palgale mitterahalisi motivatsiooniviise igapäevajuhtimises kasutada;
- töötajaid rohkem tunnustada ja neid juhtimisse rohkem kaasata;
- iseennast inimeste juhina paremini hinnata ja oma nõrkusi – tugevusi teadvustada;
- oma meeskonnale lähemale jõuda ja inimeste „kaitsemüüre” efektiivselt ületada;
- KOHTUNIK’u juhtimismudelit kasutada ja seeläbi töötajate pühendumust suurendada.

1. moodulis käsitletavat teemad

- Motivatsioon kui elujõud
- Inimeste juhtimine vs protsesside juhtimine
- Sisemine motivatsioon vs väline motivatsioon
- KOHTUNIK’u juhtimismeetod

12.02.2019

09:45 - 10:00 ○ Kogunemine ja hommikukohv

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Majast 350 meetri kaugusel asub Europarkla (Vana-Lõuna 17), kus parkimistasu on 2 EUR/ päev.

10:00 - 17:00 ○ Kuidas pidada regulaarseid arendavaid vestluseid? - Mudel edasiviivate vestluste arendamiseks



Ruti Einpalu

Juhil on kaks peamist tööriista – tema unikaalne isiksus ja **tema vestlused**. Juht vestleb üks-ühele, peab koosolekuid, vestleb maili teel ja Skype'is. Ootame, et meie vestlused kannaksid endas meie väärtusi, annaksid edasi meie sihte, looksid arengukeskkonna ja soovi areneda ning lükkaksid mugavusest välja eesmärkide poole. Edasiviiva vestluse tulemus on motiveeritud ja arenev töötaja.

Mõnikord juhtub, et meie jutu mõte ei jõua vestluskaaslasele kohale või vaatamata noogutamisele tajume kaaslases vastuseisu. Arendavate vestluste rolli ei tasu alahinnata, sest kui nende eesmärk on positiivsete emotsioonidega laetud arenev töötaja, siis on kasu sellest nii meeskonnale kui ettevõttele üldiselt.

Koolitus annab juhile oskused ja teadmised, kuidas pidada regulaarseid ja arendavaid vestluseid – lühiajalisi kui ka pikemaajalisi arengu- ja tulemusvestlusi.

2. Mooduli eesmärk

on anda mudel edasiviivate vestluste läbiviimiseks ja oskus seda oma töökontekstis kasutada.

1. Moodulile on oodatud

kõik juhid, projektjuhid ja spetsialistid, kelle tööalane roll sisaldab juhtimisvestlust, tagasisidevestlust ja motiveerivaid vestlusi.

2. Mooduli tulemusena

Osaleja:

- mõistab, kuidas toimib arendava vestluse mudel ja oskab seda vajadusel kasutada
- mõistab kuulamise olulisust teise osapoole avamisel ja usalduse loomisel
- mõistab selge eneseväljenduse rolli
- oskab küsimuste ja kuulamise kaudu vestlust juhtida

Koolituse tulemusi hinnatakse arutelude, rollimängude, rühmatööde ja harjutuste arutelude käigus

2. Moodulis käsitletavat teemad

- Ülevaade juhile vajalikest vestlustest
- Arendava vestluse mudel
- Vestluse pidamiseks vajalikud kommunikatsioonioskused
- Vestluse mudeli kasutamine töökontekstis

06.03.2019

09:45 - 10:00 ○ Kogunemine ja hommikukohv

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Majast 350 meetri kaugusel asub Europarkla (Vana-Lõuna 17), kus parkimistasu on 2 EUR/ päev.

10:00 - 17:00 ○ Suhtlemine konfliktsetes olukordades - Kuidas leida konfliktis sobivaim käitumisviis?



Tõnu Lehtsaar religiooni- ja suhtlemispsühholoog

Teistega suheldes ja koos töötades tekib paratamatult eriarvamusi ja pingeid, mis võivad paisuda ägedaks vastasseisuks. Koolitus püüab kaasa aidata, et pinged ei kuhjuks, et erimeelsustest võiks saada pigem edasiviiv jõud ja et suhtlemine pakuks rõõmu. Selleks on vaja tunda konflikti toimimise seaduspärasusi ja osata leida konfliktsetes olukorras sobivaim käitumisviis.

3. Mooduli eesmärk

Kolmanda mooduli eesmärk on suhtlemiskonflikti tekkimise, arenemise ja nendes suhtlemise

seaduspärasuste mõistmine ja pingelistes olukordades sobiva käitumisviisi leidmine.

3. Moodul annab

Koolituse tulemusena on osaleja

- muutunud teadlikumaks konflikti toimemehhanismidest ja konfliktis käitumise võimalustest
- saavutanud suurema enesekindluse konfliktides suhtlemisel

3. moodulis käsitletavat teemasid

- Mis on suhtlemiskonflikt, kuidas see tekib ja areneb?
- Kuidas suhelda konfliktides, mis muutuvad emotsionaalseteks ja kipuvad kontrolli alt väljuma?
- Kuidas suhelda konfliktides, mille põhjused on seotud inimese enda isiklike probleemidega?
- Missugused on konflikti lahendamise strateegiad?

09.04.2019

09:45 - 10:00 ○ Kogunemine ja hommikukohv

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Majast 350 meetri kaugusel asub Europarkla (Vana-Lõuna 17), kus parkimistasu on 2 EUR/ päev.

10:00 - 17:00 ○ Kuidas muuta oma inimeste käitumisharjumusi - Metoodikad ja töövahendid aitamaks oma meeskonnaliikmetel teha suurepärasemad tööd



Raimo Ülavere Koolitaja ja coach

Mis oleks, kui tuleks kätte päev, mil saaksid teha juhina suure sammu ja päriselt muuta oma inimeste käitumisharjumusi?

Üks hetk! Kas siis teist inimest on ikkagi võimalik muuta? Tõde peitub tema tahtmises - see tähendab, et kui ta ise seda ei taha, siis pole teise inimese harjumuste muutmine võimalik. Või vähemasti on see väga raske. Ent samamoodi on tõsiasi ka see, et suurem osa käitumisharjumuste muutustest ei jää tahte, vaid oskuste ja ka teadmiste taha.

Niisiis, mis oleks, kui saaksid endale abiks metoodikad ja töövahendid, mida kasutavad maailma tippjuhid oma inimeste harjumuste muutmisel soovitud suunas. Marshall Goldsmith, Emma Seppälä, Jim Loehr, Dan Ariely, Carol Dweck ja Angela Duckworth on maailmas tunnustatud eksperdid ja coachid, kellelt õppides on võimalik astuda samm edasi ja viia oma inimesed tulemusteni, millest nad ehk ise pole julgenud unistadagi. Seejuures täita juhi üht olulisemat ülesannet - aidata oma meeskonnaliikmeid teha suurepärasemad tööd.

4. Mooduli eesmärk

Mooduli eesmärk on aidata juhil selgete ja lihtsate tegevuste abil muuta oma inimeste käitumisharjumusi, et aidata oma meeskonnaliikmetel teha suurepärasemad tööd.

4. Mooduli tulemused

Koolituse tulemusena on osaleja

Teab

- kuidas üles ehitada plaani käitumisharjumuste muutmiseks
- millised on peamised tegurid, mis harjumusi mõjutavad
- tunneb
- julgust ja motivatsiooni enda või oma inimeste harjumuste muutmise ettevõtmiseks
- kindlust, et piisava motivatsiooni korral on muutused võimalikud
- näeb
- oma inimestes märke ühest või teisest uskumusest, emotsioonist, tugevusest jne
- selgemat teekonda läbi harjumuste muutmise meeskonna ja inimeste eesmärkide poole

4. moodulis käsitletavat teemasid

- Täendus ja eesmärgistamine

- Uskumused ja emotsioonid
- Tugevused ja isiksus
- Plaan ja motivatsiooni üleväl hoidmine

LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta.

Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osalemine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil akadeemia@aripaev.ee või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#).

Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või kulli.duubas@aripaev.ee.