
Training organizational

Instrumente de
management



Contact

www.fmmm.ro, office@fmmm.ro

Bucuresti, str. Dr. L.Varnali, nr. 29, sect. 1

Tel.: 0753.103.613, 0722.239.261

1.Despre noi

Scoala de Formare FMMM a fost infiintata in anul 2010 ca rezultat al pregatirii permanente si la un nivel superior al partenerilor cu experienta de peste 7 ani in domeniul formarii profesionale.

Calitatea pregatirii a fost rezultatul metodelor de formare aplicate, cat si a tehnicilor complexe ce sunt prezentate in cursuri in vederea insusirii acestora de catre participanti.

Certificarile internationale ale The Lord Slynn of Hadley European Law Foundation (Londra, Marea Britanie) si The Federal Mediation and Conciliation Service (Washington DC, S.U.A.) atesta nivelul de training si rezultatele Scolii de Formare FMMM.

2.Training

FMMM dezvolta programe de training personalizate, subsumate eficientei manageriale si realizarii obiectivelor de business.

Programele propuse antreneaza aceste competente necesare intr-un mod practic si aplicat.

3.Training „Managementul conflictului” (80 ore)

I. OBIECTIVE BUSINESS TO BUSINESS

1. Abordarea dezvoltarii organizationale prin prisma trainingului aplicat al managerilor de nivel mediu si de top in scopul dezvoltarii de abilitati in analiza conflictelor.
2. Adaptarea instrumentelor si modelelor de management prin integrarea tehnicilor de mediere in scopul reducerii resurselor alocate pentru gestionarea conflictelor.
3. Facilitarea focusarii pe obiectivele de afaceri prin fluidizarea proceselor intra si inter-departamentale.
4. Gestionarea schimbarilor prin dezvoltarea de strategii de management al conflictelor.

II. OBIECTIVE GENERALE

1. Obiective de cunoastere – dobandirea cunostintelor teoretice despre mediere, evolutie, principii stiluri, metode ADR, conflict, comunicare, negociere, etica mediatorului, legislatia aplicabila.
2. Obiective de aplicare - formarea capacitatilor/aptitudinilor de a interpreta corect si sistemic informatiile despre conflicte, de a identifica asemanari si deosebiri dintre diferitele forme de solutionare a conflictului, de a lista avantajele rezolvarii conflictului prin mediere, de a recunoaste stadiile ciclului de viata a unui conflict si oportunitatea interventiei prin tehnici de mediere.
3. Obiective de integrare - aptitudinea de aplicare in practica a cunostintelor teoretice referitoare la managementul conflictelor prin tehnici de mediere, abilitatea de a identifica oportunitatea folosirii diferitelor tehnici de comunicare si negociere, manifestarea aptitudinilor si abilitatilor personale in practica, formarea unui stil propriu de management al conflictelor prin tehnici de mediere, corespunzator medierii de tip facilitativ.

III. OBIECTIVE DE REFERINTA

La sfarsitul cursului participantii :

- au dobandit cunostintele necesare pentru intelegerea si aplicarea medierii si pot aprecia asupra oportunitatii interventiei medierii pentru diferite tipuri de conflicte in activitatea de management
- si-au dezvoltat abilitatile necesare managementului conflictelor prin tehnici de mediere
- au format si educat abilitati de pastrare a neutralitatii si imparzialitatii pozitiei ca manageri de conflicte prin tehnici de mediere
- vor fi capabili sa identifice aspectele generale si particulare ale conflictului

- vor cunoaste caracteristicile si particularitatile diferitelor moduri de rezolvare a unei dispute, dintre care vor evidentia medierea ca metoda de rezolvare bazata pe nevoi si interese
- vor fi capabili sa inteleaga modul in care escaladeaza un conflict
- sa identifice factorii care determina escaladarea conflictelor
- sa decida, in functie de gradul de intensitate a conflictului, care este modalitatea de interventie cea mai potrivita
- sa inteleaga modul in care un anumit gen de abordare afecteaza satisfacerea intereselor partilor
- vor fi capabili sa inteleaga conceptul de tip castig-castig (win-win)
- sa cunoasca importanta comunicarii in managementul conflictelor prin mediere si sa identifice barierele care stau in calea unei comunicari eficiente
- sa identifice si sa utilizeze tehnici variate pentru imbunatatirea procesului de comunicare si negociere dintre parti.

Cursul este organizat sub forma de activitati teoretico-practice interactive, instruirea in plan teoretic prin predare fiind corelata cu punerea in practica imediata a informatiilor acumulate (30% teorie, 70% practica)

4. Training „Dinamica disputelor. Proceduri de evaluare si gestionare” (24 ore)

I. OBIECTIVE BUSINESS TO BUSINESS

1. Abordarea dezvoltării organizationale prin prisma trainingului aplicat in scopul dezvoltării de abilitati in analiza conflictelor
2. Adaptarea instrumentelor de lucru prin integrarea tehnicilor de mediere in scopul reducerii resurselor alocate pentru gestionarea conflictelor
3. Facilitarea focusarii pe obiectivele de afaceri prin fluidizarea proceselor intra si inter-departamentale

II. OBIECTIVE GENERALE

1. Obiective de cunoastere – dobandirea cunostintelor teoretice despre conflict, comunicare, negociere.
2. Obiective de aplicare - formarea capacitatilor/aptitudinilor de a interpreta corect si sistemic informatiile despre conflicte, de a recunoaste stadiile ciclului de viata a unui conflict si oportunitatea interventiei prin tehnici de mediere.
3. Obiective de integrare - aptitudinea de aplicare in practica a cunostintelor teoretice referitoare la managementul conflictelor prin tehnici de mediere, abilitatea de a identifica oportunitatea folosirii diferitelor tehnici de comunicare si negociere, manifestarea aptitudinilor si abilitatilor personale in practica, formarea unui stil propriu de management al conflictelor prin tehnici de mediere, corespunzator medierii de tip facilitativ.

III. OBIECTIVE DE REFERINTA

La sfarsitul cursului participantii :

- au dobandit cunostintele necesare pentru intelegerea mecanismului conflictului si pot aprecia asupra oportunitatii interventiei tehnicilor specific medierii pentru diferite tipuri de conflicte in activitatea curenta
- si-au insusit si dezvoltat abilitatile necesare gestionarii conflictelor prin tehnici de mediere
- vor fi capabili sa identifice aspectele generale si particulare ale conflictului
- vor fi capabili sa inteleaga modul in care escaladeaza un conflict
- sa identifice factorii care determina escaladarea conflictelor
- sa decida, in functie de gradul de intensitate a conflictului, care este modalitatea de interventie cea mai potrivita
- sa inteleaga modul in care un anumit gen de abordare afecteaza satisfacerea intereselor partilor
- vor fi capabili sa inteleaga conceptul de tip castig-castig (win-win)

- sa cunoasca importanta comunicarii in gestionarea conflictelor prin tehnici de mediere si sa identifice barierele care stau in calea unei comunicari eficiente
- sa identifice si sa utilizeze tehnici variate pentru imbunatatirea procesului de comunicare si negociere dintre parti.

Cursul este organizat sub forma de activitati teoretico-practice interactive, instruirea in plan teoretic prin predare fiind corelata cu punerea in practica imediata a informatiilor acumulate (30% teorie, 70% practica)

5.Training „Comunicare de business” (24 ore)

I. OBIECTIVE BUSINESS TO BUSINESS

Adevaratii lideri reusesc in timpuri de criza. Este acest lucru o chestiune de noroc sau una de metoda? La o analiza atenta, se poate constata ca cei mai multi oameni de succes pe termen lung au o coerenta remarcabila in decizii, parteneriate constante si personal inteligent. Peste toate acestea, liderii adevarati au tactici de comunicare impecabile. In timp ce multe afaceri se confrunta cu criza, intensificand campaniile de publicitate, invocand un trecut meritoriu, liderii abili relationeaza direct, comunicand intens si strategic cu consumatorii. Astfel, ei isi recalibreaza serviciile conform noilor realitati, se pozitioneaza pe piata si prospera.

Un curs esentializat, axat pe doua idei de baza: comunicarea ca atribut personal si comunicarea de business.

II. OBIECTIVE DE REFERINTA

La sfarsitul cursului participantii vor fi capabili :

- sa identifice structura complexa a actului de comunicare cu evidentierea tuturor factorilor determinanti pentru mecanismul acestuia
- sa recunoasca tipurile de comunicare si sa distinga diferitele functii ale comunicarii
- sa diferentieze elementele comunicarii verbale, non verbale si para verbale
- sa integreze tipurile de comunicare la specificul propriei activitati
- sa aplice diferite strategii și metode de comunicare in contexte variate
- sa cunoasca si aplice notiunile specifice comunicarii de business (identitate, imagine, reputatie, publicitate, advocacy, relatii cu presa, comunicare interna, comunicare cu partenerii de business, responsabilitatea sociala, relatia cu autoritatile publice)
- sa gestioneze comunicarea de criza
- sa cunoasca avantajele si riscurile comunicarii publice si in mass-media si sa aplice criteriile de evaluare;
- sa pregateasca si sa sustina prezentari de impact;
- sa selecteze si sa utilizeze cai si mijloace de comunicare adecvate in vederea eficientizarii comunicării publice
- sa valorizeze particularitatile individuale si de grup ale interlocutorilor, in scopul realizarii unei comunicari eficiente.

Cursul este organizat sub forma de activitati teoretico-practice interactive, instruirea in plan teoretic prin predare fiind corelata cu punerea in practica imediata a informatiilor acumulate (50% teorie, 50% practica)