



Organikus Szervezetfejlesztés

Ami organikus, nyilvánvalóan egyúttal rendezett is.
Több mint puszta rendszer, mert élő, komplex és organikusan hierarchikus.
A jövő vezetői ebben az élő hierarchiában kell felismerjék szerepüket és igazi hivatásukat.

A szívközpontú közösségalkotás művészete

A közösségalkotás lényege abban rejlik, hogy szabad emberek önként és felelősségteljesen rendeződnek össze és tesznek erőfeszítéseket egy közös cél érdekében. Egy ilyen közösség akkor tölti be igazán a küldetését, ha energiáit mások önzetlen szolgálatára és fejlődésére fordítja.

Az igazi küldetés mindig szem előtt tartja a többi ember jólétét, megvalósításáért tett erőfeszítések pedig a szervezet emelkedéséhez vezetnek. Amelyik szervezet nem kapcsolódik a küldetéséhez, az menthetetlenül süllyedni kezd.

Ügyes megoldások bölcseknek

Programunkat olyan vezetőknek dolgoztuk ki, akik érzik, hogy a rájuk bízott emberek iránti felelősség más kötelezettségeket ró rájuk, mint a hagyományosan működő szervezetek igazgatóira. Olyan karizmatikus emberekkel dolgozunk együtt, akik többre vágnak a jól érzékelhető tények, események és folyamatok menedzselésénél.

Erős, összetartó, egymásért és a környezetük emeléséért elkötelezett közösséget létrehozni és végigvezetni a küldetése megvalósításáig, ebben állunk igazi vezetőink munkája. Munkánk során az emberek és a társas szervezetek fejlődésének, kríziseinek, átalakulásának rejtett folyamataival és törvényszerűségeivel dolgozunk.

Programok

- 1. Ritmusok a szervezetben**
KRÍZIS, NÖVEKEDÉS, FEJLŐDÉS
- 2. Szervezeti tipológia**
PROFESSZIONÁLISOK, SZOLGÁLTATÓK ÉS TERMELŐK
- 3. A tudatos vállalatépítés 7 pillére**
A VEZÉRLŐ ELVEKBEN REJLŐ ERŐ FELSZABADÍTÁSA
- 4. Morális termékfejlesztés**
VALÓS IGÉNYEKRE ADOTT VALÓS VÁLASZOK
- 5. Újragondolt értékesítés**
ÉRTÉKET KÉPVISELNI ÉS ÉRTÉKESET ADNI
- 6. Élmény alapú ügyfélkezelés**
ÉRDEKLŐDÉS, EGYÜTTÉRZÉS, SEGÍTŐKÉSZSÉG



Ritmusok a szervezetben

NÖVEKEDÉS, FEJLŐDÉS ÉS KRÍZIS

Célunk a szervezetek rejtett fejlődési és növekedési fázisainak a megismerése, a fejlődés átmeneti szakaszaiban jelentkező krízisek megértése és menedzselése, az egyes fázisokban szükséges vezetői kompetenciák és feladatok kialakítása. Miért elkerülhetetlenek a krízisek, és miként jelenthetik a legjobb fejlődési lehetőséget egy vállalkozás számára? Hogyan lovagolhatjuk meg eredményesen a krízisek hullámvölgyeit, és segíthetjük át innen a vállalkozásunkat egy új, fejlődési fázisba?

Megismerjük továbbá, hogy hogyan tükröződnek az előbb említett fázisok a szervezetekben tevékenykedő emberek egyéni fejlődésén, működésén, emberi viszonyain és konfliktushelyzetein keresztül.

Az átadott ismeretek alapján a vezetők a korábbi reagáló attitűdöt meghaladva aktív és tudatos formálóiává válnak az általuk vezetett szervezeteknek. Felismerik, hogy milyen emberi tulajdonságok állnak a közösségen belül ható fejlesztő és lehúzó erők mögött. A megszerzett tudás révén képessé válnak arra, hogy határozottan átalakítsák és a szervezet javára fordítsák a háttérben eddig láthatatlanul meghúzódó akadályozó folyamatokat.

TARTAM:

1 nap

LÉTSZÁM:

maximum 24 fő

HELYSZÍN:

külső helyszínt javasolunk
a program megtartásához

ELŐFELTÉTEL:

a workshopnak nincs
semmilyen előfeltétele

COACHING:

kéthetente egyéni
és csoportos coaching
keretében javasoljuk
3 hónapon át



Szervezeti tipológia

PROFESSZIONÁLISOK, SZOLGÁLTATÓK ÉS TERMELŐK

Működésük, az ügyfelekkel való kapcsolatuk, termékeik, szolgáltatásaik és alapvető folyamataik alapján minden gazdasági szervezet alapvetően 3, egymástól jól elkülöníthető típusba sorolható be. Ennek megfelelően beszélünk professzionális, szolgáltató és termelő vállalatokról. A különböző típusba tartozó szervezetek mennyiségi és minőségi jellemzőikben egyaránt jelentősen eltérnek egymástól. Ezek ismerete lehetővé teszi a szervezet célkitűzéseinek, folyamatainak és fejlesztési lehetőségeinek a hatékony kialakítását, finomhangolását.

A program során részleteiben bemutatjuk a három szervezet típus jellemzőit és eltérő működési sajátosságait. Kitérünk az egyes vállalat típusokat legjobban támogató vezetési, kommunikációs, konfliktuskezelési, ügyfélkezelési, létszámkezelési, folyamattervezési, munkavégzési, ellenőrzési és motivációs módszerekre.

Bemutatjuk továbbá azt, hogy milyen vezetési stílus és módszertan mentén lehet a legjobban célba juttatni egy adott típusba tartozó szervezetet. Ismertetjük, hogy az egyes típusoknak mik a leggyakrabban buktatói és hogyan lehet ezeket idejében felismerni meghaladni, vagy elkerülni.

TARTAM:

1 nap

LÉTSZÁM:

maximum 24 fő

HELYSZÍN:

külső helyszínt javasolunk a program megtartásához

ELŐFELTÉTEL:

a programnak előfeltétele az 1. szervezetfejlesztési workshop

COACHING:

kéthetente egyéni és csoportos coaching keretében javasoljuk 3 hónapon át



A tudatos vállalatépítés 7 pillére

A VEZÉRLŐ ELVEKBEN REJLŐ ERŐ FELSZABADÍTÁSA

TARTAM:

1 nap

LÉTSZÁM:

maximum 24 fő

HELYSZÍN:

külső helyszínt javasunk a program megtartásához

ELŐFELTÉTEL:

a workshopnak nincs semmilyen előfeltétele

COACHING:

kéthetente egyéni és csoportos coaching keretében javasoljuk 3 hónapon át

A szervezetek eredményességét és kiegyensúlyozott működését biztosító komplex rendszer tárul fel a résztvevők szemei előtt ezen a programon. Hét pillér, amiket megismerve ráláthatunk a szervezetek működését és fejlődését legjobban befolyásoló tényezőkre.

Fókuszunkban a szervezetek vezérlő elvei, vagyis küldetésük, értékrendjük és célkitűzéseik vannak. Megismerjük azt is, hogy mit jelent egy szervezet esetében az árnyékküldetés, hogyan lehet beazonosítani, mik a jellegzetes megnyilvánulási formái és milyen negatív hatásai lehetnek a vállalkozásra. Esettanulmányok felhasználásával lehetősége nyílik a vezetőknek, hogy beazonosítsák saját vállalkozásuk árnyékát, illetve megbeszéljük az átalakításához szükséges lépéseket.

Megmutatjuk továbbá, hogy hogyan hatnak a már említett vezérlőelvek a szervezet struktúrájára, belső folyamataira, illetve hogyan fejtik ki hatásukat a fejlődés irányába, vagy annak ellenébe. A vállalkozó szellemű vezetőknek lehetősége nyílik továbbá arra is, hogy meglássák a párhuzamot egyéni vezérlő elveik és a szervezet vezérlő elvei között, és felismerjék benne fejlődésük előttük álló következő lépcsőfokát.

**TARTAM:**

1 nap

LÉTSZÁM:

maximum 24 fő

HELYSZÍN:külső helyszínt javasunk
a program megtartásához**ELŐFELTÉTEL:**a workshopnak nincs
semmilyen előfeltétele**COACHING:**kéthetente egyéni
és csoportos coaching
keretében javasoljuk
3 hónapon át

A morális termékfejlesztés előnyei

VALÓS IGÉNYEKRE ADOTT VALÓS VÁLASZOK

A világszerte évente kifejlesztett lakossági fogyasztásra szánt termék 85-90%-a elbukik! Vagy egyáltalán nem kerül piacra, vagy ha mégis, gyártásuk nem éri meg az első évfordulót, mert nem váltják be a hozzájuk fűzött gazdasági reményeket. A program során megvizsgáljuk, hogy milyen okok állnak ennek a hatalmas bukási rátának a mélyén.

Megismerjük továbbá azt, hogy milyen tényezők segítenek abban, hogy termékeink és szolgáltatásaink valós igényekre adott valós válaszok legyenek, és így biztosan megtalálják helyüket a piacon és eljussanak a vásárlókhoz. Beszélünk arról, hogy mi segítheti a hatékony árképzést, termékeink célba juttatását és továbbfejlesztését.

Kitérünk arra is, hogy mit jelent és miért nagyon fontos egy szervezet esetében a tartalom és a forma egysége, és hogyan hat ez a termékfejlesztésre. Körbejárjuk, hogy miért van központi szerepe a moralitásnak a termékfejlesztési folyamatban. Hogyan hat a felelősségvállalás az árképzésre, az értékesítésre és a termékek élettartamára. Megértjük, hogy miért kulcsfontosságú tényező minden szervezet életében az az elv, hogy nem származhat haszon olyan dolgokból, amiből másnak kára származik.



Újragondolt értékesítés

ÉRTÉKET KÉPVISELNI ÉS ÉRTÉKESET ADNI

Milyen valódi okok és körülmények húzódnak meg az értékesítési gonddal küszködő szervezetek hátterében? Milyen direkt összefüggést találhatunk küldetés és a termékek vagy szolgáltatások értékesítése között? Mi okozza az értékesítési szakmában dolgozók magas kiegészi és fluktuációs rátáját? Lehet-e hivatás az értékesítés, és ha igen, mennyivel követel meg többet a hivatást gyakorlótól, mint egy üzletkötői feladatot ellátó munkavállalótól?

A program során rámutatunk a termékfejlesztés, az értékesítés, a szerviz és a vásárlók közötti kapcsolatok azon hiányosságaira, amelyek a leginkább akadályozzák az értékesítési folyamatokat. Módszeresen feltárjuk ezeknek a hiányosságoknak a kiváltó okait és megtervezzük felszámolásuk és átalakításuk lehetőségeit.

Vizsgálódásunk tárgyát képezik továbbá az eladásra szánt termékek és szolgáltatások is. Az általuk hordozott pozitív és negatív tulajdonságok mélyebb felismerése és megértése révén kirajzolódnak a szervezeti kultúra azon alkotóelemei, amelyeknek erősítése, vagy felszámolása révén új lendület adhatunk úgy a belső, mint a külső értékesítési folyamatnak.

TARTAM:

1 nap

LÉTSZÁM:

maximum 24 fő

HELYSZÍN:

külső helyszínt javasolunk a program megtartásához

ELŐFELTÉTEL:

a workshopnak nincs semmilyen előfeltétele

COACHING:

kéthetente egyéni és csoportos coaching keretében javasoljuk 3 hónapon át



Élmény alapú ügyfélkezelés

ÉRDEKLŐDÉS, EGYÜTTÉRZÉS, SEGÍTŐKÉSZSÉG

Az ügyfélkezelés sok vállalkozás esetében leginkább a panaszkezeléssel egyenértékű. A mérleg egyik serpenyőjében ilyenkor a csalódott, értetlen, türelmetlen és elégedetlen vevők és ügyfelek zúgolódnak, a másikban pedig a termékek előállítói, értékesítői és szervizei morgolódnak. A mérleg nyelvét az ügyfélszolgálati munkatársak és vezetők vékony rétege képviseli, aki a két mérlegtányér közötti kényes egyensúly beállításával küzd meg nap, mint nap.

A program során egyfelől a termékekkel, szolgáltatásokkal, valamint a vásárlókkal kapcsolatos gondok, illetve a vezérlő elvek hiányosságai közötti kapcsolatot elemezzük ki. Feltáruznak a szervezet létrejötte óta bevéssődött hibás működési minták, amelyek rögzítik a hibás folyamatokat. A jó hír az, hogy a hibás folyamatokat létrehozó körülmények és döntések feltérképezhetők és átalakíthatók.

Megismerünk egy 3 lépéses módszert, amely lehetővé teszi, hogy a szervezetek és ügyfelei közötti kapcsolatot az egymás iránti érdeklődés, együttérzés és segítőkész hangulat jellemezze. Valós ügyfélkezelési gondok megoldásával foglalkozunk, azzal a céllal, hogy a folyamat végén minden érintett úgy érezze: találkozásuk élmény volt.

TARTAM:

1 nap

LÉTSZÁM:

maximum 24 fő

HELYSZÍN:

külső helyszínt javasolunk
a program megtartásához

ELŐFELTÉTEL:

a workshopnak nincs
semmilyen előfeltétele

COACHING:

kéthetente egyéni
és csoportos coaching
keretében javasoljuk
3 hónapon át

Kérje költségmentes tanácsadásunkat

Minden kezdet nehéz - de van benne valami varázslatos...

Mi azzal szeretnénk ezt a varázslatot létrehozni, hogy a bemutatkozásunkat követően, az első háromórás programunkat teljesen költségmentesen biztosítjuk minden leendő partnerünknek. A témát Önök választják ki, a legcélravezetőbb módszert pedig mi biztosítjuk hozzá.

Lépünk kapcsolatba

Tanuljunk egymástól! Fejlődjünk együtt!
Kérjen bemutatkozó találkozót, hogy megismerhesse módszereinket.

+36 30 815 3615

+36 30 650 3584

hello@innova-team.hu

www.innova-team.hu

