



PASITIKĖJIMO GREITIS

Žemas pasitikėjimas = mažas greitis + didelės išlaidos

Šiuolaikinėje ekonomikoje su pasitikėjimu susiję sunkumai – darbuotojų kaita, biurokratija, organizacijos vidinių ir išorinių klientų nepasitenkinimas – lemia sumažėjusį produktyvumą ir prarastas galimybes, kenkia organizacijos reputacijai.

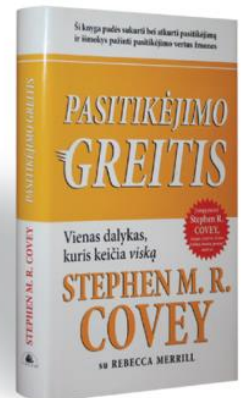
Protingas pasitikėjimas yra svarbiausia šiandienos ekonomikos jėga

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

Sprendimas

Pasitikėjimo kūrimas prasideda nuo lyderių

Mokymų programa „Pasitikėjimo greitis“ keičia dalyvių požiūrį į pasitikėjimą kaip į strateginį pranašumą rinkoje. Veikla, grindžiama protingu pasitikėjimu, sumažina išlaidas, pagreitina rezultatų gavimą, padidina pelną ir įtaką.



Praktinė sesija padės vadovams:

- įvaldyti pasitikėjimo kūrimo instrumentus,
- protingo pasitikėjimo kūrimą paversti kertiniu savo veiklos principu,
- paversti pasitikėjimo „mokesčius“ pasitikėjimo „dividendais“, t. y. gauti realią naudą kuriant protingu pasitikėjimu grįstus santykius,
- nustatyti veiksmų planus kuriant pasitikėjimo santykius su visomis suinteresuotomis šalimis – kolegomis, pavaldiniais, klientais, partneriais ir kt.
- 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.



Oficialus programos internetinis puslapis
www.myspeedoftrust.com

Programos apžvalga

PASITIKĖJIMAS SAVIMI

4 patikimumo branduoliai.

1. Principingumas.
2. Ketinimai.
3. Gebėjimai.
4. Rezultatai.

Sužinosite ir išmoksite kaip:

- veikti principingai,
- rodyti pozityvų pavyzdį,
- imtis atsakomybės.

PASITIKĖJIMAS SANTYKIUOSE

13 pasitikėjimą kuriančio elgesio tipų.

- | | |
|------------------------|--------------------------------|
| 1. Kalbėti tiesiai. | 8. Pripažinti tikrovę. |
| 2. Rodyti pagarbą. | 9. Išsiaiškinti lūkesčius. |
| 3. Kurti skaidrumą. | 10. Praktikuoti atskaitingumą. |
| 4. Taisyti klaidas. | 11. Pirma išklausti. |
| 5. Rodyti lojalumą. | 12. Laikytis įsipareigojimų. |
| 6. Pasiekti rezultatų. | 13. Išplėsti pasitikėjimą. |
| 7. Tobulėti. | |

Sužinosite ir išmoksite kaip:

- kurti ir atkurti pasitikėjimą,
- laikytis įsipareigojimų,
- spręsti problemas ir siekti sinergijos,
- pagerinti tarpusavio santykius.

Protingo pasitikėjimo matrica

PASITIKĖJIMAS ORGANIZACIJOJE

4 patikimumo branduoliai ir organizacijos patikimumo kūrimas.

1. Ar mano organizacija pasižymi principingumu?
2. Ar mano organizacija turi gerus ketinimus?
3. Kokie yra mano organizacijos gebėjimai?
4. Ar mano organizacija pasiekia rezultatų?

Sužinosite ir išmoksite kaip:

- valdyti pokyčius,
- teigiamai veikti rezultatus,
- skatinti inovacijas,
- atskleisti komandos potencialą,
- didinti darbuotojų įsitraukimą.

PASITIKĖJIMAS RINKOJE

Esminis pasitikėjimo rinkoje rodiklis: palankių klientų rodiklis (PKR)

Sužinosite ir išmoksite kaip:

- puoselėti klientų lojalumą,
- stiprinti organizacijos reputaciją.

PASITIKĖJIMAS VISUOMENĖJE

Išskirtinis indėlis ir socialinė atsakomybė.

- 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?

Sužinosite ir išmoksite kaip:

- atsidėkoti bendruomenei,
- prisidėti prie visuomenės gerovės kūrimo.