

Fimm atriði sem gleymdist að kenna okkur í skólanum!

Námskeið og fræðsla frá Thomasi Möller – hagverkfræðingi og MBA.

Á námskeiðum Thomasar er lögð aðaláhersla á að tengja saman þau fimm svið færni sem talin er skipta mestu máli í dag („the five master skills“) og virðist hafa gleymst að kenna okkur í skólanum:

- | | |
|---|------------------------|
| • Að skipuleggja tímann og verkefnin: | Tímastjórnun |
| • Að kynna hugmyndir og koma fram af öryggi: | Kynningartækni |
| • Að ná góðum samningum: | Samningatækni |
| • Að sannfæra fólk og selja hugmyndir, vörur og þjónustu: | Sölufræði- Kaupmennska |
| • Að móta stefnu og koma henni í framkvæmd: | Stefnumótun |

Tímastjórnun („time management“)

Farið er yfir 24 ráð sem hjálpa þátttakendum við að forgangsraða og koma mikilvægustu málefnum og verkefnum í framkvæmd á þeim tíma sem er til umráða. Ráðin 24 hafa verið notuð í hundruðum fyrirtækja á Íslandi með góðum árangri og fjalla öll um hegðun, aðferðir og samskipti sem allir kannast við og þurfa að kljást við á hverjum degi. Ráðin 24 gagnast við að forgangsraða verkefnum og úrlausnarefnum betur og leysa þau hraðar. Námskeiðið byggir á þriggja klukkustunda fyrirlestri. Á námskeiðinu taka þátttakendur virkan þátt í umræðum og miðla af sinni reynslu í starfi og einkalífi.

Kynningartækni („presentation skills“)

Farið er yfir 12 ráð sem hjálpa þátttakendum að standa fyrir framan hóp með öryggi og tala skýrt og greinilega. Fjallað er um grundvallaratriði kynningartækni og ræðumennsku og þekktar leiðir til að ná árangri á þessu sviði. Kennendur eru grundvallaratriði í powerpoint kynningum. Fjallað um mikilvægi þess að segja áhugaverðar sögur („storytelling“), spyrja spurninga og byggja upp kynningar og ræður á áhrifaríkan hátt. Námskeiðið byggir á þriggja klukkustunda fyrirlestri. Á námskeiðinu taka þátttakendur virkan þátt í umræðum og fá það verkefni að halda tvö þriggja til fimm mínútna erindi og kynningar.

Samningatækni („negotiation skills“)

Farið er yfir 10 ráð sem hjálpa þátttakendum að ná betri samningum. Fjallað er um grundvallaratriði samningatækni og þekktar leiðir til að ná árangri á þessu sviði. Það er þekkt staðreynd að við þénum aldrei eins mikið og í samningum.....við töpum aldrei eins miklu og í samningum. Spurningin er hvor aðilinn er betur undirbúinn og hvor þeirra þekkir betur helstu atriði samningatækninnar. Fjallað er um hagsmunaleiðina sem kemur í stað kröfugerðarleidarinnar sem er algengust. Námskeiðið byggir á 3j klst fyrirlestri og 3ja klst samningafundi. Á námskeiðinu taka þátttakendur virkan þátt í umræðum og samningaverkefnum.

Sölufræði og kaupmennska („selling skills“/“retail management“)

Farið er yfir 12 ráð sem hjálpa þátttakendum að vera betri sölumenn, líka fyrir sjálfa sig. Hæfileikinn að sannfæra fólk er talinn ein mikilvægasta hæfnin í dag. Snýst um að setja sig í fótspor annarra, hlusta, meta þarfir og koma með lausnir. Námskeiðið hentar verslunarfólki og starfsmönnum sem eru að selja fyrirtækjum vörur og þjónustu. Sérstaklega er komið inn á sölustarf í verslun, hlutverk verslunarstjórans, kauphegðun viðskiptavina, sölutæki verslunarinnar ofl.. Námskeiðið byggir á þriggja klukkustunda fyrirlestri. Á námskeiðinu taka þátttakendur virkan þátt í umræðum og ræða um hlutverk og helstu kosti góðra sölumanna.

Stefnumótun („goalsetting“)

Farið er yfir helstu grundvallaratriði í stefnumótun fyrirtækja og einstaklinga. Fjallað er um mat á styrkleikum, að meta veikleika og hvernig má snúa þeim í styrkleika, finna tækifæri og ræða ógnanir. Það er viðurkennd staðreynd að starfsmenn vinna betur ef stefnan er skýr. Þeir vilja vita til hvers er ætlast af þeim, að þeim sé veitt svörun og almennt að skýrleiki ríki á vinnustaðnum. Farið er yfir stefnu viðkomandi fyrirtækis og rætt um betri framkvæmd hennar. Sérstaklega er farið yfir mikilvægi þess að einbeita sér að fáum en mikilvægum atriðum. („focus“). Þetta tengist tímastjórnun og því hvernig má koma stefnumótun fyrirtækisins í framkvæmd gegnum verkefnalista í dagbók hvers starfsmanns!

Námskeiðið byggir á þriggja klukkustunda fyrirlestri. Á námskeiðinu taka þátttakendur virkan þátt í umræðum og fá það verkefni að fara yfir stefnumótun fyrirtækisins og skoða tækifæri og töl sem tryggja betri framkvæmd stefnunnar.