



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



КАТАЛОГ решений для здоровых коммуникаций в компании



КАТАЛОГ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЗДОРОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В КОМПАНИИ

Андрей Ланд

[Управление конфликтами](#)

Александр Дудоров

[Инструменты вовлечения и мотивации удаленной команды](#)

Ирина Мазикова

[Управление состояниями и энергией себя и команды](#)

Елена Морозова

[Ретиминг](#)

Марина Фомина

[Эффективная коммуникация руководителя](#)

[20 уроков титаника для современных лидеров](#)

Игорь Ниесов

[Разработка моделей EVP](#)



УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ

ОНЛАЙН-ТРЕНИНГ



Целевая аудитория:

- Собственники бизнеса;
- Менеджмент организации.

Цели тренинга:

- Повышение навыков управления конфликтами.
- Формирование понимания причин конфликтов и методов их разрешения.
- Развитие эмоциональной интеллектуальной компетенции участников.
- Улучшение коммуникационных навыков для эффективного взаимодействия в ситуациях конфликта.

Содержание тренинга:

Ключевыми элементами тренинга являются понимание причин конфликтов, развитие навыков коммуникации и применение разнообразных методов разрешения конфликтных ситуаций. Такая программа предполагает активное взаимодействие участников, использование практических задач и ролевых игр для более эффективного освоения материала.

Андрей Ланд

Трансперсональный тренер, психолог-консультант, конфликтолог. Эксперт в области эмоционального интеллекта и коммуникации. Тренер-методолог. Член высшего экспертного совета кафедры "Трансперсональная психология" Академии социальных технологий



Количество участников:
4 - 60 человек



Формат:
офлайн



Продолжительность:
по запросу



Стоимость:
по запросу





ИНСТРУМЕНТЫ ВОВЛЕЧЕНИЯ И МОТИВАЦИИ УДАЛЕННОЙ КОМАНДЫ

ОНЛАЙН-ТРЕНИНГ



Целевая аудитория:

- Руководители подразделений;
- Менеджеры проектов;
- Тренеры и фасилитаторы;
- Все те, кто ведет встречи и совещания удаленных команд, организует сессии активного взаимодействия по решению вопросов и генерации идей.

Цели тренинга:

- Освоение навыков и инструментов удаленной работы с командой.
- Пополнение копилки инструментов вовлечения и мотивации сотрудников.
- Изучение цифровых платформ для работы с командой.

Формат тренинга:

С использованием цифровых платформ Miro, Trello, IdeaBoardz, Padlet, Jamboard, Stormz и других платформ.

Александр Дудоров


Эксперт по фасилитации и работе с группами. Коуч команд и первых лиц. Консультант по управлению. Спикер и ведущий конференций, стратегических сессий. Член Высших экспертных советов кафедр "Фасилитация и модерация" и "Христианский коучинг" Академии социальных технологий



 **Количество участников:**
по запросу

 **Формат:**
онлайн

 **Продолжительность:**
по запросу

 **Стоимость:**
по запросу



УПРАВЛЕНИЕ СОСТОЯНИЯМИ И ЭНЕРГИЕЙ СЕБЯ И КОМАНДЫ

БИЗНЕС-ТРЕНИНГ



Целевая аудитория:

- Собственники бизнеса;
- Государственные структуры;
- Менеджмент организации;
- Специалисты.

Цели тренинга:

- Овладеть топовыми инструментами из телесно-ориентированного подхода, коучинга, конфликтологии и других.
- Научиться выбирать состояния как одежду перед выходом.
- Узнать зачем нужны эмоции, как управлять их проявлениями эффективно и с пользой для себя.
- Управлять мысленным потоком и выбирать стратегии обращения со своими чувствами.
- Распознавать эмоции других чтобы взаимодействовать эффективно и с удовольствием.
- Выстраивать свои взаимоотношения с другими так, чтобы они были радостнее и ресурснее для всех.

Инструменты и навыки, полученные в ходе тренинга, помогут вам:

- Не сбиваться с выбранного пути.
- Слышать и понимать себя.
- Подключаться к источнику вашей энергии.
- Выстраивать взаимоотношения с другими.

Ирина Мазикова

Предприниматель-стартапер, бизнес-консультант и тренер, коуч первых лиц, agile-тренер, ведущая командных сессий, спикер. Эксперт кафедр "Технологии командного менеджмента" и "Интегральное развитие территорий" Академии социальных технологий



Количество участников:
по запросу



Формат:
онлайн и офлайн



Продолжительность:
по запросу



Стоимость:
по запросу





РЕТИМИНГ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ



Целевая аудитория:

- Команда ТОПов;
- Сотрудники одного подразделения;
- Сборная проектная команда;
- Весь персонал небольшой компании.

Цель сессии:

Выбрать общую стратегическую цель и договориться по ее реализации в среднесрочном периоде.

Задачи, которые решает ретиминг-сессия:

- Обсудить проблемы, трудности и узкие места в деятельности.
- Перевести проблемы в цели, выбрать наиболее значимую, с которой готовы согласиться участники.
- Подобрать ресурсы и найти мотивацию к достижению общей выбранной цели.
- Выработать ступени изменений и задачи, которые необходимо выполнить в среднесрочном периоде.

Елена Морозова


Сертифицированный коуч ICC, сертифицированный ретиминг – коуч. Бизнес-тренер, фасилитатор, коритмер. Эксперт в области применения интегрального подхода к организациям, образовательный дизайнер. Эксперт кафедры "Креативные методологии" Академии социальных технологий



 **Количество участников:**
по запросу

 **Формат:**
офлайн

 **Продолжительность:**
2 дня по 8 часов

 **Стоимость:**
по запросу



ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

БИЗНЕС-ТРЕНИНГ



Целевая аудитория:

- Собственники бизнеса;
- Государственные структуры;
- Менеджмент организации.

Тренинг построен на самых современных инструментах коммуникации и направлен обучение гибко общаться с сотрудниками и коллегам, мотивировать их и корректировать нежелательное поведение.

Сочетание нейробиологического, управленческого и психологического подходов делают этот тренинг эффективным и позволяет участникам быстро осваивать новые знания и умения.

Цель тренинга:

Развить коммуникативные навыки, повысить степень влияния руководителя.

Бизнес-цель:

Снижение издержек за счет повышения эффективности управленческих коммуникаций.

Результат:

Развитие коммуникативных навыков. Повышение мотивации и качества коммуникаций. Умение коммуницировать в условиях невыполнения обязательств.

Марина Фомина


Тренер управленческого мышления в условиях изменений, стресса и неопределенности. Управляющий партнер экспертной группы "Сильные решения". Эксперт кафедры "Креативные методологии" Академии социальных технологий



 **Количество участников:**
по запросу

 **Формат:**
онлайн и офлайн

 **Продолжительность:**
16 часов

 **Стоимость:**
по запросу





20 УРОКОВ ТИТАНИКА ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ ЛИДЕРОВ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ



Целевая аудитория:

- Собственники бизнеса;
- Менеджмент организации.

Цель тренинга:

Исследование текущих проблем бизнеса в условиях изменений и рисков.

Катастрофа непотопляемого корабля «Титаник», произошедшая больше ста лет назад до сих пор не дает покоя исследователям.

А что если посмотреть на нее с точки зрения уроков, которые может для себя извлечь современный лидер?

Участники проанализируют 20 уроков Титаника и смогут повысить устойчивость команд к вызовам и рискам.

Контент сессии уникальный. Он построен по неизвестной в России книге Хуана Серрано «Навигация среди айсбергов», которую перевела на русский язык Марина Фомина с коллегами.

Содержание тренинга:

- Что на самом деле потопило «Титаник»?
- Что такое Синдром Титаника как корпоративная болезнь?
- Как извлечь из 20 уроков «Титаника» пользу для современных команд и компаний?

Марина Фомина


Тренер управленческого мышления в условиях изменений, стресса и неопределенности. Управляющий партнер экспертной группы "Сильные решения". Эксперт кафедры "Креативные методологии" Академии социальных технологий



 **Количество участников:**
по запросу

 **Формат:**
онлайн и офлайн

 **Продолжительность:**
по запросу

 **Стоимость:**
по запросу





РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ EVP

ИССЛЕДОВАНИЕ



Целевая аудитория:

- Собственники бизнеса;
- HR & T&D специалисты;
- Менеджмент организации.

Employer value proposition (EVP, ценностное предложение работодателя) – это те финансовые, карьерные, профессиональные и личные возможности, которые компания предлагает кандидатам и своим сотрудникам. Это ценностный разъем, которым компания стыкуется со своими сотрудниками, обеспечивая удовлетворение их актуальных потребностей и достигая за счет этого лучшей мотивации и лояльности с минимальными финансовыми затратами.

В условиях жесткой конкуренции за кадры EVP становится главным инструментом HR маркетинга в сражении за человеческие ресурсы. Война за таланты перетекает в войну технологий ценностного предложения работодателя.

Предпочтения людей меняются со временем, а значит, работа с EVP - это постоянный процесс мониторинга и анализа ценностной сферы и того опыта, который сотрудники получают от взаимодействия с компанией.

Предлагаем реализацию проекта по разработке EVP и моделей профессионального мастерства «под ключ»: от комплексного исследования до поддержки внедрения.

Игорь Ниесов


Кандидат психологических наук, доктор философии (PhD), автор учебных программ НИУ ВШЭ, Бизнес-школы РСПП, РАНХиГС. Заведующий кафедрой "Цифровой профайлинг", член ВЭС кафедры "Корпоративная культура и антропология", член Ученого совета Академии социальных технологий



 **Количество участников:**
по запросу

 **Формат:**
онлайн и офлайн

 **Продолжительность:**
по запросу

 **Стоимость:**
по запросу

