



## STRUCTOGRAM® VADĪTĀJIEM NO CILVĒKU IZPRATNES LĪDZ KOMANDAS REZULTĀTAM

Ar biznesa treneri Gati Ulinski

Uzņēmumam vislielākā vērtība ir cilvēki, **un pārzinot cilvēku uztveri un domāšanas veidu**, kas savukārt formē to rīcību, **mēs varam paredzēt darba rezultātus un zināt, kurš ir spējīgs izpildīt noteiktus uzdevumus** un kur šajā ziņā ir ierobežojumi.

**2 dienu treniņš balstīts uz Structogram®** - Šveices menedžmenta neiropsiholoģijas sistēmu par cilvēku atšķirībām, lai rezultātu un procesus vadītu atbilstoši cilvēku uztverei.

Structogram® metode ļauj viegli prognozēt sagaidāmo darba rezultātu, komunikācijas un lēmuma pieņemšanas īpatnības un iespējamus limitus.

### Kursa norise:

**29. un 30.oktobrī**

**9.00 – 16.30 (klātienē)**

**Dalības maksa:** 599 EUR + PVN

\*Maksā iekļautas divas Structogram grāmatas.

### Mērķauditorija

- Struktūrvienību un komandu vadītāji
- Uzņēmumu vadītāji un īpašnieki
- Personāla vadītāji
- Cilvēki, kuriem ikdienā ir svarīgi izprast personības atšķirības, lai veiksmīgi saprastos, sadarbotos, vadītu, pārdotu un virzītu produktus.

### IEGUVUMI DALĪBNIEKIEM

- **Instrumenti** savu **sarežģītāko situāciju** risināšanai, mazāk neproduktīvu viedokļu cīņu un vairāk darbību.
- **Kā izmantot** visu potenciālu un ērtāk un **ātrāk sasniegt rezultātu**, zinot vadītāja un kolēģu biostruktūru.
- Komandas motivācija un personības ģenētika: ko vadītājs var mainīt, un ko – nē.
- Izpratne, kā es uztveru un kā mani uztver apkārtējie, kā tas atšķiras.
- Ieraudzīs, kas neapzināti veido barjeras ikdienas uztverē.
- Materiāli, kas ļauj vizuāli viegli uztveramā **veidā izanalizēt savu komandu**.
- **Spēja prognozēt darbinieku rīcību** un preventīvi vadīt.

# PROGRAMMA

## Modulis #1 (8h)

**Moduļa mērķis ir izprast smadzeņu biostruktūras ietekmi uz cilvēku uzvedību un attiecībām, attīstīt spēju pielāgoties dažādām personībām, padarīt efektīvu komunikāciju, risināt mikro konfliktus un paaugstināt savu efektivitāti ātrāk nonākot līdz rezultātam.**

- Smadzeņu biostruktūra un tās ietekme uz cilvēku uzvedību.
- Personību analīze un **izpratne par to, kā dažādi cilvēki pieņem lēmumus.**
- Mana personība biostruktūras kontekstā: **kā dažādi klienti uztver manu rīcību**, komunikācijas stilu un pieeju attiecību veidošanā, pārdošanā un citās profesionālajās situācijās.
- **Kā attīstīt spēju pielāgoties dažādiem cilvēkiem**, lai veidotu jēgpilnas, profesionālas attiecības.
- **Kā atpazīt sarežģītākos klientus** un saprast viņu uzvedības cēloņus, kas nereti paliek nepamanīti.
- Pārpratumi un mikro konflikti - konfliktu neredzamā puse, **kā tos laikus atpazīt, preventīvi apiet un veiksmīgi risināt.**
- **Kā palielināt personīgo produktivitāti**, apzinoties savus resursus un jēgpilni pārvaldot ierobežojumus.
- Laika pārvaldība personības kontekstā – **kā pielāgot darba ritmu, lai sasniegtu vairāk ar mazāku piepūli.**

## Modulis #2 (8h)

**Moduļa mērķis ir apgūt TRIOGRAM® metodi cilvēku tipu vieglai atpazīšanai, izprast atšķirīgu personību uztveri un uzvedību, pielāgot komunikāciju un stiprināt sadarbību komandā, paredzot sagaidāmo rezultātu no dažādiem cilvēkiem.**

- Triogram metode, **kā dažu minūšu laikā viegli nolasīt cilvēku tipu** – praktisks video treniņš.
- Personību biostruktūras analīze: signālu nolasīšana un cilvēku segmentēšana pēc uztveres un rīcības motīviem. **Kā izprast citu domāšanas un rīcības modeļus, atpazīstot sarunu partnera uztveri.**
- Uztveres barjeru apzināšanās: **kā izprast un pareizi interpretēt** citu, šķietami **nesaprotamu rīcību**, abstrahējoties no subjektīvām interpretācijām un stereotipiem .
- Komunikācijas stratēģijas, ņemot vērā atšķirīgu personību uztveri: **kā personības tipi ietekmē komandas dinamiku** un vadītāja spēju virzīt komandu uz vēlamo rezultātu.
- TRIOGRAM® metodes pielietojums praksē – **kā analizēt komandas locekļus**, izprast viņu motivāciju un veidot vizuālu komandas karti.
- Atšķirīgas personības – atšķirīgi rezultāti: **kā vadīt, saprast un atbalstīt dažādu tipu domāšanas un darba stilus.**
- Reflektīvā darbnīca: piemērotas pieejas dažādām personībām, kopīgas valodas veidošana un sadarbības barjeru pārvarēšana. Prakse – **kā skaidri un cieņpilni pateikt “nē”.**
- Kā, balstoties uz emocionālo inteliģenci, atrast kopīgu valodu ar ikvienu – pat ļoti atšķirīgu – cilvēku.

[Vairāk info un vietu rezervācija](#)



67 24 05 62



kic@kic.lv



www.kic.lv

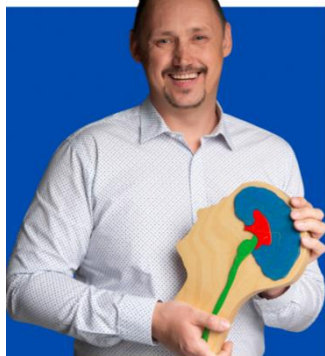


Brīvības 40 - 10

## MĀCĪBU METODES UN PROCESS

Video analīze, pašanalīze ar Structogram metodi, refleksijas uzdevumi ar situāciju analīzi. Savas komandas analīze ar Triogram metodi. Risinājumu piemeklēšana cilvēciskā faktora pārvadīšanai savā uzņēmumā.

## TRENERIS UN KONSULTANTS GATIS ULINSKIS



[Vairāk informācijas par treneri](#)

Vairāk kā 25 gadu pieredze saistīta ar dažādu norādu uzņēmumu konsultēšanu un treniņu vadīšanu: pārdošanas sistēmas izstrāde finanšu sektorā; filiāļu tīklu koncepta izstrādē, vadības modeļa izveide izmaksu samazināšanas-krīzes laikā. Pieredze darbā ar vadītājiem, attīstot viņu prasmes stratēģiskajā vadībā, operatīvajā vadībā un ideju pārdošanā, kā arī vadības psiholoģijas pielietošanā.

Šveices IBSA Institut für Biostruktur-Analysen AG licencēts treneris, Structogram® Baltic pārstāvniecības vadītājs un Triogram® neiropsiholoģijas Master treneris.

**Izglītība:** Ekonomists, Šveices Institut für Biostruktur-Analysen izglītība neiropsiholoģijas jomā.

## DALĪBNIEKU ATSAUKSMES:

- Viegli uztverams un pielietojams rīks.
- Galvenais ieguvums- kā atpazīt cilvēkus, kā ar viņiem strādāt un sadarboties
- Treneris sniedz labus piemērus no darba vides.
- Profesionāls pasniedzējs. Vērtēju ļoti pozitīvi. PALDIES!
- Lietderīgi visu līmeņu vadītājiem, ideāli, ja sāk ar augstāko vadību.
- Vērtīgi. Ir vērts kursu iziet uzņēmuma menedžmentam.
- Noteikti noderīgs, lai panāktu rezultātu.
- Pilnīgi jauna tēma, ko izmantot profesionālajā darbībā.
- Viegļāk izprast sevi un pārējos kolēģus. Rīki, kā veidot komunikāciju ar citiem tipu cilvēkiem.
- Saprotami skaidrojumi, daudz piemēru "iz dzīves".
- Treneris ir pārliecinošs un zinošs par savu tēmu.
- Izsmiejoša, saprotama un interesanta valoda, uzmanības noturība, auditorijas iesaistīšana.
- Tagad spēju izprast sevi, un ieskats kā atpazīt citus, kā ar viņiem sadzīvot.