

VBA Kommunikaton Oversigt



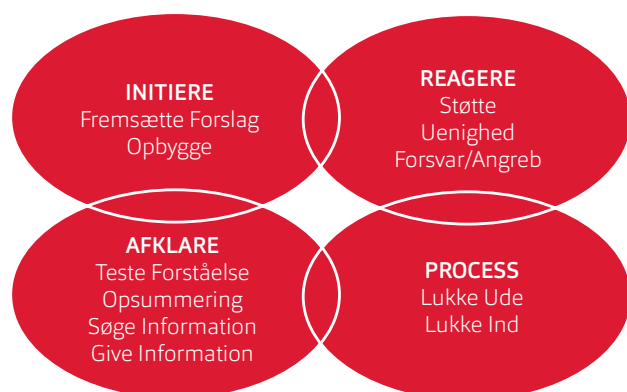
VBA Kommunikaton

Uanset hvad vi gør gør vi det så godt nok?

Uanset om vi især interagerer med kolleger, chefer, kunder, elever, leverandører, myndigheder, offentligheden eller de teams, vi leder - så kan vi nok alle gøre det lidt bedre. Vi ved, at personlighedstyper ligger mere eller mindre fast, og at de i nogen grad dikterer hvilke typer samtaler og relationer, vi har på og omkring jobbet. Men den verbale adfærd, vi bruger i hver interaktion, er ikke fastlåst eller forudbestemt. Vores verbale adfærd kan forbedres, og de resultater, vi opnår i vores professionelle liv, kan også forbedres.

VBA står for Verbal Behaviour Analysis (verbal adfærdsanalyse), forsknings- og træningsmetoden, der understøtter alle Huthwaite-programmer, hvis formål er at give dig mulighed for at udvikle en adfærd der ligger tættest muligt på vores validerede adfærdsmodeller for succesfulde mennesker, der vedvarende opnår vellykkede resultater

Konsistent forskning og praksis i over 40 år har bevist, at den verbale adfærd, folk bruger i kommercielle og interne interaktioner, har en væsentlig betydning for resultatet. VBA fokuserer på færdighederne omkring en objektiv metode til at måle fremskridt; VBA øger selvbevidstheden hos udøverne og har en direkte sammenhæng med et vellykket resultat.



Vi hjælper dig til medlemmer som disse:

- "Vores møder i lederteamet har en tendens til at være ufokuserede og vi opnår ikke ret meget."
- "Diskussioner om ressourceallokering er altid win-lose - vi kan ikke rigtig finde fælles fodslag, selv om vi arbejder for den samme organisation."
- "Folk reagerer personligt, ikke objektivt, på kritik."
- "Lederne har en gammeldags macho-holdning til at tingene skal gøres på deres måde - uden at tage hensyn til om deres ord har indvirkning på, om det bedste resultat faktisk opnås."
- "Innovation og fremskridt sker for langsomt til at vi reelt forbedrer os, og derfor efterlever vi ikke vores løfter til interessenterne."
- "En konfliktfyldt miljø medfører, at vi mister vores bedste og klogeste folk."
- "Vi er skal overtale folk til at støtte en større forandringsproces - vi har brug for at skabe konsensus."
- "Når vi evaluerer folk, får vi ikke altid et nøjagtigt billede af, hvordan de ville agere i reelle situationer."

Ved at levere dette:

et sæt essentielle verbale kommunikationsfærdigheder, der gør det muligt for den enkelte at blive bevidst om sin egen personlige stil og dens potentielle virkning på andre. Dine folk bliver bevidst og derefter ubevidst kompetente til at håndtere deres måde at interagere med andre på. Derved kommer hurtigere til resultater, der er i alles interesse - ikke mindst din organisations. Og ikke bare det - de kommer også til at anvende disse færdigheder i egne kommunikationsudfordringer fra hverdagen, som de medbringer til træningen.

Og at give jer:

- fælles sprog og essentielle kommunikationsfærdigheder og -værktøjer, der er enkelte at integrere og bidrager med klarhed og præcision
- en platform for andre specifikke, handlingsbaserede kompetencer, der har udgangspunkt i VBA - f.eks.: hvordan du kan tage aktivt del i effektive møder; hvordan du kan overtale og påvirke andre strategisk; eller hvordan man håndterer vanskelige personer.



Det var meget lærerigt at kunne identificere de forskellige egenskaber hos folk i et rum. Det er værdifuldt at lære, hvordan man kan interagere med hver enkelt for at få det bedste frem i dem, og bidrage til at få det bedste udbytte af et møde. Jeg fandt Adfærdsanalysen fascinerende. Det er en kæmpe fordel at forstå, hvordan man kan strukturere sit input og sine egne og andres bidrag for at opnå et positivt resultat.

Ian Gaitley, Head of Sales hos Net Evidence



Oversigt over programmet

Dette Huthwaite program 'Bedre kommunikation gennem VBA' er for alle, hvis professionelle liv involverer, at de skal argumentere for en sag /et projekt, finde løsninger på problemer i en gruppe, håndtere potentielt vanskelige emner eller mennesker, opbygge og lede et succesrigt team. Programmet giver indsigt i den underliggende forskning, førstehåndserfaring med de verbale adfærds kategorier og deres anvendelse.

Og fordi træningens formål er at løse deltageres faktiske, jobmæssige hverdagsudfordringer, virker det som om deltagerne reelt ikke tager tid fra jobbet for at være med.

Formål

Ved afslutningen af programmet 'Bedre kommunikation gennem VBA' vil deltagerne:

- have analyseret styrker og svagheder i deres nuværende interaktive stil til overtalelse og at øve indflydelse
- kunne genkende de vigtigste VBA-kategorier og forstå, hvordan de bedst kan anvendes
- have anvendt adfærdstyperne i simulationer med andre deltagere
- have brugt adfærdstyperne til at løse deres faktiske, hverdagsnære udfordringer
- kunne vælge hvilke adfærdstyper, der skal ændres for at blive mere effektiv til at kommunikere
- sætte pris på, at fleksibilitet i gruppedynamikken er vigtig
- have indsigt i det at løbe risici
- have større opmærksomhed på de forskellige budskaber, de sender med deres kommunikationsstil
- kunne bidrage til hurtigere, mere effektiv og rentabel udvikling i deres virksomhed eller en anden organisation.

Indhold - 1. dag

- Øget bevidsthed om sig selv og andre.
- Hvordan man samarbejder frem for at konkurrere.
- Introduktion til overtalelse.

- Princippet om verbale kommunikationsfærdigheder, herunder elementer som Tillid, Styrke, Fælles fodslag og Målsætning.
- Introduktion af Huthwaites Adfærds kategorier: Initiere, Reagere og Afklare.
- Benchmarking af deltageres aktuelle overtalelsesstil, og hvordan de kan anvendes.
- Detaljeret feedback på adfærd og udviklingsveje for hver deltager.

Indhold - Dag 2

Dag 2 i programmet 'Bedre kommunikation gennem VBA' er fleksibel og afhænger af deltagerne og deres specifikke mål. Her er nogle typiske eksempler på modulerne:

- Et program, der kan hjælpe dine folk til at blive mere effektive til at overbevise og påvirke deres kolleger og folk uden for organisationen til at forstå deres synspunkter og handle derefter.
- Et program for folk, der deltager i - og måske også leder - både uformelle og formelle møder, så de kan blive mere effektive.
- Et program for ledere og andre, der skal kunne håndtere mennesker, hvis adfærd, holdninger og handlinger kan gøre dem vanskelige at arbejde med.

Metodik & praktik

Træningen indeholder teoretisk input, øvelser hvortil der gives objektiv feedback og mulighed for integration til praktisk anvendelse. Deltagerne arbejder i små grupper og par for at få en praktisk forståelse af de verbale adfærdstyper og hvordan de kan anvendes i forskellige situationer. Programmet 'Bedre kommunikation gennem VBA' afholdes af to trænere for maksimalt 12 deltagere.

Hvor muligt indarbejder vi aktuelle sager fra virkeligheden, der påvirker vores organisation her og nu.

Yderligere træningsdage kan indarbejdes afhængig af hvor mange og hvor komplekse emner, der forsøges løst.

Huthwaite[®]
International

Hooper House
Wentworth
South Yorkshire
S62 7SA
United Kingdom

Tel: +44 (0)1709 710 081
Email: info@huthwaiteinternational.com
www.huthwaiteinternational.com

 @Huthwaite_Intl

 [huthwaite-international](https://www.linkedin.com/company/huthwaite-international)

 [TheHuthwaiteGroup](https://www.youtube.com/channel/UC...)

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

Huthwaite[®]
International
CREATORS OF

SPIN[®]