**ПЕРЕЧЕНЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование**  | **Формат**  | **Объём, ак.ч.** |
| **Деловые игры** |
| 1 | **«Сказка ложь, да в ней намёк»:** отработка форматов принятия решений, умения использовать ресурсы для развития организации, формирование установки на учёт рисков и командный отбор оптимальных способов достижения целей, стимулирование инициативы и креативности в условиях неполноты информации. | командная игра, команда 6-15 чел, кол-во команд 1-5 | 2-3 |
| 2 | **«Корпоративный спецназ»:** поиск нестандартных подходов к решению возникающих задач, просчёт последствий принятых решений, проявление инициативы, принятие ответственности (разбор ситуаций «зависит/не зависит от меня/нас»), превращение проблем в возможности и риски обратного развёртывания событий | командная игра, команда 3-6 чел, кол-во команд 1-6 | 3-4 |
| 3 | **«Круиз мечты»:** командное взаимодействие, распределение ролей в команде, использование сильных сторон каждого члена команды, осознание выгод эффективного командного взаимодействия, отказ от стратегии «одеяло на себя» Игра предоставляет участникам возможность в активной форме отследить все этапы формирования команды, источники и механизмы формирования лидерства, осознать личностные качества и механизмы взаимодействия, обеспечивающие или сдерживающие эффективность командной деятельности, убедиться в значимости потенциальных возможностей, интеллектуальных и творческих способностей каждого. | командная игра, команда 5-20 человек, кол-во команд 2 | 4-6 |
| 4 | **«Зомби-лэнд»:** командное взаимодействие в ситуациях интеллектуального, эмоционального, творческого, физического вызова  | командная игра, команда 4-7 чел, кол-во команд 2-4 | 3-4 |
| 5 | **«Карьерный Олимп»:** диагностика карьерных установок, формирование эффективных стратегий построения карьеры по вертикали и горизонтали, встраивание карьерных устремлений в другие ценностные ориентации (семья, здоровье, дружба…) | командная или индивидуальная игра на выявление карьерных стереотипов, рефлексию, построение карьерного плана | 4-5 |
| **Семинары-практикумы, практикумы** |
| 1 | **Делегирование**: задачи, приёмы, техники передачи полномочий, риски при делегировании.Формирование навыков, необходимых профсоюзному лидеру для целенаправленного повышения доверия работников к деятельности ППО, вовлечения членов профсоюза в активную профсоюзную деятельность, грамотное распределение ролей и создание команды единомышленников, эффективно решающей стратегические и текущие вопросы профсоюзной работы. | практикум | 2-4 |
| 2 | **Лидер** в системе социального управления | семинар-практикум  | 4 |
| 3 | **Тайм-менеджмент** | практикум | 4-6 |
| 4 | **Техника установления доверительных взаимоотношений.** Бонусы доверия | семинар-практикум  | 3 |
| 5 | **Технология принятия управленческих решений**  | семинар-практикум | 4 |
| 6 | **Комплимент** как инструмент взаимодействия в деловой сфере, как средство развития персонала | практикум  | 2-4 |
| 7. | **Стресс-менеджмент.** Основы регуляции эмоционального состояния, предупреждение, способы сбрасывания эмоционального и стрессового напряжения. | Практикум | 2-4 |
| 8. | **Имидж профсоюзного лидера.** Принципы построения делового имиджа. Внешние формы выражения делового имиджа. Поведенческие техники. | Семинар-практикум | 4-6 |
| 9. | **Организационно-массовая работа.** Структура современного профсоюзного движения в России; правовые основы деятельности первичной проф. организации; постоянные ко­миссии профкома; организация работы с профсоюзным активом. | Семинар-практикум | 4-6 |
| 10. | **Основные направления работы профсоюзной организации в современных условиях** Профсоюзное движение на современном этапе, основные направления работы профсоюзного комитета, мотивация профсоюзного членства, профсоюзы как равноправный социальный партнер. | Семинар-практикум | 2-4 |
| 11. | **Отчеты и выборы в профсоюзной организации** | Семинар-практикум | 2-4 |
| **Тренинги**  |
| 1 | **Мастерство переговоров:** параметры оценки эффективности переговорщика, формирование навыка уточнения деталей в переговорах, умение с помощью вопросов собрать скрытую информацию, освоение стратегий добиваться уступки; принципы перевода сложных переговоров в конструктивное русло; использование около 25 приемов (для атаки, защиты, позиционной борьбы) при ведении переговоров; защита от манипулятивных приемов | навыковый тренинг, кол-во участников 8-20 | 6-12 |
| 2 | **Ораторское мастерство** (на базе курса «Харизматичный оратор»). *Может быть модифицирован в мастер-класс с сокращением сроков обучения*Параметры оценки публичного выступления. Отработка основной позы оратора, жестов, контакта глаз. Техника речи. Приёмы для снятия волнения. Энергетика речи. Способы активизации аудитории. Ответы на разные типы вопросов (утоняющие, провокационные, «непонятные»). Словесная импровизация. Работа в разных жанрах (доклад, дискуссия, поздравление, объявление, сторителлинг, тост и пр.).  | навыковый тренинг, кол-во участников 12-20 | 6-12 |
| 3 | **Эффективная презентация:** умение составить эффективный и практичный план выступления:корректировать этот план под конкретную аудиторию, с учетом целей выступления.Умение использовать около 10 приемов для донесения содержания: зачины, мотивация, многопозиционное описание, формулировка тезиса, предметы-метафоры, ключевая фраза, ответы на вопросы с встраиванием идеи, краткость в донесении мысли. Умение по ходу выступления гибко менять структуру презентации, добавляя/убирая те или иные блоки. | навыковый тренинг, кол-во участников 6-15 | 6-12 |
| 4 | **Профилактика речевой агрессии:**  систематизация знаний о речевой агрессии, её причинах, формах проявления и последствиях, о типах нападений и приёмах самозащиты. Освоение приёмов:сохранения состояния спокойного присутствия в ходе речевого нападенияснижения градуса агрессии партнёра(ов) по общению в ситуациях реактивной агрессиипрофилактики ситуаций речевой агрессии речевой самообороны в ситуациях проактивной агрессии | навыковый тренинг, кол-во участников 12-40 | 4 |