

Zarządzanie interesariuszami - Warsztat

Podczas warsztatów nauczysz się:

- Osiągać cele poprzez zwiększanie zaufania i współpracy
- Identyfikować i budować zrozumienie dla potrzeb interesariuszy
- Skutecznie zarządzać oczekiwaniami interesariuszy
- Stosować strategie, aby kreować współpracę i poczucie wsparcia
- Skutecznie radzić sobie z trudnymi zachowaniami interesariuszy
- Unikać typowych błędów w zarządzaniu oczekiwaniami

Podczas warsztatów doświadczysz:

- **Identyfikowanie i definiowanie grup interesariuszy:**
 - Identyfikacja interesariuszy
 - Tworzenie i analiza profili interesariuszy
 - Ocena interesów, pozytywnych i negatywnych
 - Analiza luki między tym, co obecnie zauważane, a tym co nieuświadomione
 - Wybór odpowiedniej strategii zarządzania interesariuszami
- **Planowanie komunikacji z interesariuszami i mierzenie skuteczności:**
 - Planowanie komunikacji z interesariuszami
 - Identyfikacja i dostarczanie kluczowych przekazów
 - Tworzenie komunikacji z interesariuszami
 - Rozpatrywanie zastrzeżeń i obaw zainteresowanych stron
 - Eskalacja problemów interesariuszy do rozwiązania przez kierownictwo wyższego szczebla
- **Umiejętności interpersonalne w zarządzaniu interesariuszami:**
 - Zaufanie – fundament, na którym budowane są relacje
 - Empatia - jak może mi pomóc w zarządzaniu relacjami z interesariuszami
 - Wpływanie, przekonywanie i manipulowanie
 - Czynniki osobowości wpływające na zarządzanie interesariuszami
 - Inteligencja emocjonalna, co się z nią wiąże i korzyści jej pogłębiania
- **Jak kultura wpływa na zaangażowanie i zarządzanie interesariuszami**
 - Kultura organizacyjna
 - Komunikowanie się z różnymi kulturami
 - Negocjacje z różnymi kulturami



Kontakt

Patryk Dynowski

Business Development Manager

T: +48 577 255 112

E: patryk.dynowski@testarmy.com

