СОВРЕМЕННЫЕ ПСИХОТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ
Проф. Александр Панасюк



Уважаемые коллеги, многие из Вас являются по должности руководителем (Директором, Президентом, Министром, Главным врачом, Администратором…).

Статистика показывает, что только 5% из занимающих должность Руководителя проходили специальное «обучение на Руководителя» (как правило, это чиновники высокого ранга), а остальные – директора школ, ректора вузов, главные врачи больниц, руководители Центров… в лучшем случае посещали кратковременные курсы повышения квалификации руководящих работников и специалистов.





Зная об этом, Ваш покорный слуга – профессор А. Панасюк разработал программу онлайн-обучения управления персоналом.

ВОТ О ЧЕМ ПОЙДЕТ РЕЧЬ:

Цель обучения
Целевая аудитория
Программа обучения
Результаты обучения.
Учебники
О технологии онлайн-обучения «по профессору А. Панасюку»
Отзывы об обучении:
Мнение завершивших обучение...
Отзывы в процессе обучения
«Хочу у Вас обучаться»….
Ключевые слова

Курс дистанционного обучения ***руководителей практическим психотехнологиям общения с подчиненными и клиентами*** разработал и проводит

доктор психологических наук,
профессор
ПАНАСЮК АЛЕКСАНДР ЮРЬЕВИЧ

в рамках спецкурса «Современные психотехнологии управления людьми» (подробнее см. на персональном сайте автора http://www.pan-alex-u.ru).



Профессия «Руководитель»

ЦЕЛЬ ОБУЧЕНИЯ

Курс посвящен обучению руководителей следующим группам психотехнологий:

убеждению и переубеждению,

ведению приёмов посетителей,

методам антистрессовой коммуникации,

приемам и правилам применения стимульных воздействий (наград и наказаний),

психотехникам выступлений на совещаниях и в аудиториях…

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ДАННОГО ОБУЧЕНИЯ

Курс предназначен для обучения руководителей разного ранга – от президентов компаний до мастеров производства вне зависимости от сферы деятельности – руководители юридических организаций, медицинских организаций, педагогических организаций, в сфере предпринимательской деятельности….

Курс предназначен также для студентов – будущих менеджеров, министров, президентов, а также для тех, кто собирается занять – в ближайшее время – подобную должность, кто, например, уже написал свое резюме и отправил по e-maily своему будущему (возможно) работодателю.

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

Поскольку обучение индивидуальное, то программа обучения создается под интересы и проблемы конкретного руководителя, изъявившего желание обучиться современным психотехнологиям профессионального общения с разными категориями людей – с подчиненными, клиентами, вышестоящими руководителями,

чиновниками, курирующими данную отрасль или сферу деятельности.
Индивидуальная программа для конкретного Ученика создается на основе базовой программы обучения руководителей.
В отличии от других программ, обучение по этому курсу начинается с тестирования на оценку уровня сформированности установок на управление подчиненными, другими людьми.

Базовая программа

"Психотехнологии работы с персоналом (для руководителей)"



http://pan-alex-u.ru/sovr_ruk_psihotehn.html

ТЕМА 1. УЧИМСЯ ПРЕОДОЛЕВАТЬ ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

1. Почему управленческое воздействие не всегда эффективное?
2. Что легче: убеждать или принуждать?

3.»Да он просто лентяй!» - типичная ошибочное высказывание при управлении персоналом.

4. Ленивых работников (среди психически здоровых людей) не существует.

5. «Говоришь, говоришь… ну ничего не понимает!» - типичное ошибочное высказывание при управлении персоналом.

5. В 99% случаев управленческой коммуникации проблемы взаимопонимания не существует.

6. «Да он всё понимает, просто не хочет делать!» - типичное ошибочное высказывание при управлении персоналом.

7. Проблема – в системе ценностных ориентаций

8. «Да я всё ему доказал! Что же ему еще надо!?» - типичное ошибочное высказывание при управлении персоналом.

9. «Понять – не значит принять», «Доказать – не значит убедить» - основные законы управленческой коммуникации. Но о них мало кто знает.

10. Убеждать в своей правоте – воздействовать не столько на сознание, сколько на подсознание.

11. Конечная цель убеждения – принятие позиции руководителя.

ТЕМА 2. ПСИХОТЕХНОЛОГИЯ СТИМУЛЬНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ НА ПОДЧИНЕННЫХ.

1. Наказание – почему не всегда эффективное?
2. «Наказывай. Не наказывай – всё как об стенку горох!» - верно. Потому что никого не обучали наказывать «по правилам психологии».
3. Какова цель наказания: «Чтобы наконец понял, что так делать нельзя» - типичное ошибочное высказывание при стимульных воздействиях на персонал.
4. «Назовите основные правила наказания»… никто не знает, потому что нигде не обучают.
5. Даже судей не учат психотехнологиям эффективного наказания.
6. Модель эффективного наказания.
7. Психологический механизм эффективного наказания
8. Психотехника разговора-наказания

8.1. Первая часть — «позитивный фон»

8.2. Переход — «дойное лицо»

8.3. Вторая часть — «выговор»

8.4. Переход — «личная просьба»

8.5. Третья часть — «валидол»

9. Психотехнология «последнего разговора».

10. Антиконфронтационная «формула увольнения»

11. Чтобы наказывать всегда только эффективно – достаточно знать четыре правила наказания.

12. Поощрение как стимульное воздействие для эффективной деятельности .

13.99% поощрений не выполняют свою функцию стимулирования к эффективной работе.
14.Поощрение за положительный поступок: когда противопоказано.
15.Модель эффективного поощрения.
16.Психологический механизм эффективного поощрения.
17. Пять правил эффективного поощрения.

ТЕМА 3. ПСИХОТЕХНОЛОГИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРИ ВЫСТУПЛЕНИИ ПЕРЕД АУДИТОРИЙ или НА СОВЕЩАНИИ

1. Где и когда выступать?
2.Общие правила выступления.
3. Быть понятым или быть принятым?
4. Нравиться аудитории – установка любого профессионального выступающего.
5 Заочный диалог лучше очного монолога.
6 Читать или не читать «по бумажке».
7. Запомните, когда обязательно «читать по написанному»
8. Управляйте аудиторией своим взглядом.
9. Говорить аудитории или разговаривать с аудиторией?
10. Используйте вашу паравербалику на все сто
11. О структуре Вашего выступления
11.1. Психологическая нагрузка вступительной части выступления
11.2. Психологическая нагрузка основной части выступления
11.3. Психологическая нагрузка заключительной части выступления

ТЕМА 4. ПСИХОТЕХНОЛОГИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

1. Информирование или преобразование, знания или действия?
2. Перестройка профессиональной деятельности слушателей: психологические закономерности и этапы перестройки профессиональных установок
2.1. Этап диагностики исходных профессиональных установок слушателей
2.2. Этап коррекции негативных профессиональных установок слушателей
2.3. Этап формирования новых профессиональных установок слушателей

ТЕМА 5. ПСИХОТЕХНОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ ПРИЕМА ПОСЕТИТЕЛЕЙ

1.Выбор места в кабинете – лакмусовая бумажка отношения
2. Психотехники взаимодействия с посетителем
3. Как защититься от стресса.
4. Техника анализа высказываний посетителя (жалобы, заявлений и т.п.)
5. Прием «перо и бумага» сэкономит Вам время и силы.
6. Техника селекции жалоб.
7. А если жалобу невозможно удовлетворить?
8. Закон дипломатии: «Отметив разногласие друг в друге, расстанемся друзьями».

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

1. Овладение психотехнологиями влияния на собеседников с помощью психотехник убеждения и переубеждения.
2. Овладение психотехнологиями эффективного санкционного воздействия на подчиненных (наказание и поощрение).
3. Овладение психотехнологиями обучающего воздействия на персонал.
4. Овладение психотехнологиями выступлений на совещаниях, в иных ситуациях.
5. Овладение психотехнологиями ведения приема посетителей.
6. Преодоление распространенных ошибочных стереотипов управления людьми.

УЧЕБНИКИ

Учебник: «Современному руководителю: психотехнологии профессионального общения с персоналом и клиентами»



Информацию о подробном содержании индивидуальной программы обучения по этому курсу (см. страничку http://www.pan-alex-u.ru/rabota_s_personalom.html) и об особенностях дистанционного тренингового обучения (см. страничку http://www.pan-alex-u.ru/distanc_obuchenie.html) Вы получите, написав профессору А. Панасюку по эл. почте 08-11-40@mail.ru. О других программах дистанционного обучения (см. рис.) Вы сможете узнать на страничкеhttp://www.pan-alex-u.ru/o_programmah.html персонального сайта профессора А. Панасюкаhttp://www.pan-alex-u.ru.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Овладение психотехнологиями влияния на собеседников с помощью психотехник убеждения и переубеждения.
Овладение психотехнологиями эффективного санкционного воздействия на подчиненных (наказание и поощрение).
Овладение психотехнологиями обучающего воздействия на персонал.
Овладение психотехнологиями выступлений на совещаниях, в иных ситуациях.
Овладение психотехнологиями ведения приема посетителей.
Преодоление распространенных ошибочных стереотипов управления людьми.

О ТЕХНОЛОГИИ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ «ПО ПРОФЕССОРУ А. ПАНАСЮКУ»

По форме данное обучение дистанционное.

Обучение индивидуальное, проводится по программе, созданной под интересы конкретного Ученика.

Подробнее о технологии обучения «по профессору А. Панасюку» см. на персональном сайте http://www.pan-alex-u.ru .

Обучение «по профессору А. Панасюку» по многим показателям существенно отличается от подобных курсов в Интернете. Достаточно лишь в качестве примера привести информацию об оплате за обучение, которая в корне отличается от оплаты на различных курсах, где обычно в самом начале взимается определенная фиксированная сумма, своеобразный аванс. Принцип обучения «по профессору А. Панасюку»: – НИКАКИХ АВАНСОВ, оплата только по результатам обучения.

И еще к этому: поскольку авансов не будет, то мои Ученики вольны в случае форс-мажорных обстоятельств прервать обучение в любое время! СВОБОДА!.

И еще в этой связи: размер оплаты определяется индивидуально, и поэтому в некоторых случаях **обучение** первым блокам психотехник может быть даже бесплатным.

И это –только одно из принципиальных отличий обучения «по профессору Панасюку».

А о других принципиальных отличий обучения «по профессору А. Панасюку» см. на упомянутой выше ссылке

А теперь – отзывы тех, кто обучался «по профессору А. Панасюку».

ОТЗЫВЫ ОБ ОБУЧЕНИИ

Но сначала: представленные ниже высказывания об обучении «по профессору А. Панасюку», вообще-то читать и не обязательно (а то кто-нибудь подумает, что реклама)… хотя… хотя я ведь всё это сам заработал…

МНЕНИЕ ЗАВЕРШИВШИХ ОБУЧЕНИЕ...

 «Ох-ох не зря Вы дожимали «Работой над ошибками до безошибочной работы» - помню и говорю спасибо, **Александр**

Юрьевич. Теперь перед переговорами рисую себе аргументы и помню про черную кошку и перед кем и когда надо упреждать. Спасибо, что заставляли выучить – теперь в бою легче, как говорил наш Суворов. А еще вчера когда говорил с большим клиентом, поймал у себя «большой замок» и сразу убрал… научили, убедили… . Получается». Дмитрий.

 «Сейчас пришло осознание того, что полученные от Вас знания мне существенно помогают избежать разных манипуляторов и манипуляций и в жизни, и у меня на работе при общении в офисе. Спасибо.» К.Н.

 «Хочу рассказать, **Александр** Юрьевич, вчера первый раз попробовал про «Любимую тему» - вспомнил всё про цветочки – уже не ущемляет, потому что вспомнил Ваше «как профи»!. Правда, получилось… И теперь знаю, почему у него «как бы» - и применял Ваше «поглаживание» ему было нужно очень, хотя он и был с «головой агрессора»… раскрылся потом он перед мной хотя и мы почти незнакомы. Еще раз спасибо за обучение, **Александр** Юрьевич». М.

 «Спасибо что научили. Докладываю: клиенты изменились… теперь не хмурые и не исподлобья, легче стало с ними. Даже шеф заметил. Спрашивал, что сделал. Не сказал. Пусть думает что хочет… Но мне-то лучше стало, особенно когда делаю «Да-но» и Вашу технику «Имя» применяю, и «голову внимающего»… а про «голову президента» всё забываю… стараюсь на ручном пока.

Но уже сидим по варианту №4 – получается с уважением… Спасибо, **Александр** Юрьевич. Буду дальше стараться вспоминать…» Виктор Николаевич К.

 «Теперь-то понимаю, **Александр** Юрьевич, зачем Вы всё время требовали знать правила наказания и формулу увольнения наизусть… на днях применил и… расстались по-хорошему (а раньше всегда крики)… я ведь всё время помнил про «голову внимающего» и, как Вы говорили, дозированную улыбку и про «валидол» не забыл… А кабинет сделал по-другому, теперь все зоны есть… Короче, спасибо

за науку! Не зря всё было… другим стал, вот что главное. Получается как Вы говорили». Василий.

 «Я теперь смотрю на наших клиентов и вижу насквозь какой он и вспоминаю Ваши «А какую тактику к такому-то» не зря тренировались. И по телевизору – вижу лбы один ну совсем как у того чемпиона… А когда подруга ударилась сильно рукой, я спросила «Зачем ты это сделала» и про себя засмеялась, когда она сказала «нечаянно» какие они смешные. Когда говорят «я забыл», а не «у меня забылось». А ведь сама такой была когда-то спасибо, **Александр** Юрьевич за то, что так учили меня тогда». И. Р.

*«Хочу теперь отчитаться перед Вами, Александр Юрьевич: Как я стала применять эти Ваши техники, приемы, заметила, стало как-то меньше недоброжелательных взглядов, чаще вижу улыбки (не думаю, что показалось), легче стала вроде договариваться с покупающими наши приборы, с нашими поставщиками (одного особо ярого я вроде как утихомирила… чтоб не сглазить)… я ведь стала чуть по-другому на них на всех смотреть-то… работает! Здорово. » К.*

*«Я стала после Вашего обучения по-другому смотреть на людей… сейчас слушаю, как говорят, что говорят, что у них в подсознании… Но ведь стала анализировать!))) Меняться стала. И стала видеть другое… Спасибо.» Валерия.*

 *«Большое Вам спасибо за Вашу работу! Вы мне очень помогли! Обучаться у Вас было честью и удовольствием для меня.» Артём.*

 ***«В целом я заметила изменения в общении с людьми. Первое, и наверное главное, что произошло, я стала анализировать каждое своё действие, чтобы не было "случайных" поступков. И у меня ушли амбиции. Я очень гордая в жизни. Не терпела чтобы кто-то был впереди. Я должна быть лидером всегда. А теперь прежде чем занять лидерство (часто совсем мне не нужное), я задаю вопрос: "А что это тебе даст? Тебе это на самом деле нужно, или чтобы по льстить самолюбию?" Викки.***

 ***«И жалею, Александр Юрьевич, только, что не получилось у меня раньше с Вами выйти на такой вот контакт и не начать***

учиться раньше…. сейчас понимаю, насколько важно для меня ИМЕННО ТО, ЧЕМУ ВЫ УЧИЛИ ПО СВОИМ КНИГАМ как на них влиять.» Вл.

«Александр Юрьевич, если не возражаете, я сделаю ссылку на своей страничке в социальных сетях о возможности дистанционного обучения у Вас по программе: "Современные психотехнологии общения…" и оставлю ссылку на Ваш сайт.» А.Н.

ОТЗЫВЫ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

«Обучаясь у Вас, я раньше, особо внимания не обращал на их поведение. Еще раз спасибо, Александр Юрьевич!! Вроде бы все на поверхности, но раньше это не «виделось», теперь же все «по полкам»:))» И. врач.

«Извиняюсь....просто так и распирает от новых знаний!:))» Илья.

«И если раньше, это было где-то на подсознательном уровне, то теперь ,благодаря Вашим урокам, это выходит в область сознания. И идя по улице(теперь)и наблюдая за окружающими людьми, начинаешь чувствовать себя неким Шерлоком Холмсом, для которого нет (почти)никаких тайн☺☺.» Игорь.

«Хотел вам сообщить, мне очень нравиться с Вами заниматься и вообще, как Вы пишите и доносите информацию. Также и темп (нагрузка) для меня приемлема.» Павел Г.

«Ваше обучение очень помогает в жизни и это уже только на начальном этапе обучения.» Валентин.

««Эх, жаль не прошла Ваш курс, уважаемый Александр Юрьевич, раньше, может быть и поостереглась выходить замуж за человека с очень острым носогубным углом. Я» (Л., в письме после 6-го занятия.)

«Александр Юрьевич! Я учусь вашим уникальным методам, и буду это продолжать, пусть даже за книгу или вопрос нужно будет отдать последние деньги. Для меня это важнее. Деньги можно заработать, а вот управлять людьми просто так, щёлкнув пальцами, можно лишь после вашего обучения.» (после 4-го занятия) Н.А.

«ХОЧУ У ВАС ОБУЧАТЬСЯ»….



" На курсах "Управление проектами" узнал о Ваших книгах, посетил Ваш сайт. Меня заинтересовала возможность прохождения тренингов и обучения…" Денис Н.



«Я работаю консультантом по управлению и финансам, преподаю в Международной Академии. Скажите пожалуйста, ведете ли Вы тренинги по психологии риторики, и если ведете, то как можно в них принять участие и на каких условиях. Заранее благодарен Вам за ответ. С уважением." Сергей С.



" Если это возможно, хотела бы у Вас обучаться - поскольку Вас выбрало мое Сердце и мой вечно сомневающийся Ум. Пожалуйста, скажите: возможно ли обучение посредствам сети интернет? " Д.Б.



«Добрый день! Меня заинтересовал ваш курс. Я работаю в торговой сфере обслуживания клиентов… Хотелось бы научиться понимать мотивы людей и предугадывать их желания ". Нина Вл.



«Мне очень хочется учится у Вас. Моя профессия связана с юриспруденцией. Конечная цель моего обучения – освоить совокупность приемов и методов современной техники общения с незнакомыми/малознакомыми мне людьми. Возможно, из наших уроков смогу почерпнуть информацию, которую смогу применять не только в работе, но и в личной жизни.» Галина П.



«Александр Юрьевич! Я работаю риэлтором ,поэтому людей вокруг меня очень много ,и они все "разнокалиберные" .Опыт общения большой (около 20 лет) ,но порой не хватает знаний ... Что нужно сделать, что бы стать Вашим "студентом"? Александр.



«Я люблю общаться с интересными людьми, но они не проявляют такого же интереса ко мне. Хочу научиться находить нужные слова, которые смогут повлиять на человека и его решение.» Андрей, 25 лет.



«Подскажите пожалуйста, можно ли у Вас получить теоритические или практические навыки по продажам продуктов питания? Планируем открыть фирму… Ваш читатель К. Артем.»

«Я начинаю заниматься риэлторским бизнесом, поэтому очень хочу обучиться Вашим разработкам, авторским приемам и техникам, получить навык, опробовать на практике». Александр К.

«Заинтересовалась вашим курсом дистанционного обучения… Будущие навыки мне нужны для профессиональной деятельности - оказываю гос.услуги ИП иЮЛ в федеральной службе.Мне 46 лет, взрослые дети». И.П.

«В самое ближайшее время, если Вы не против, планирую пройти у Вас обучение. На изучение книги времени не находиться. Обучение будет стимулировать.» Сергей.

« Мне интересно Ваше предложение о курсе обучения. Хотел бы знать детали: как, как долго и где он проходит. Какова цена вопроса.» Сергей.

«Мне 50 лет. Работаю в сфере частного бизнеса. И ваша информация меня очень заинтересовала. Я хочу у вас обучаться. Условия устраивают. Высылайте электронные книги.» Роман С.

«Вы уважаемый учитель, я уверен поможете мне исправить мои ошибки поэтому я пришел к Вам учиться, и спасибо, что приняли меня в свои ученики..» Михаил.

Вот сколько наговорили… Но не стесняюсь… наверное, действительно - заработал… Спасибо им всем.

И Вам, дорогой мой читатель, спасибо за Ваше терпение.

С удовольствием отвечу на Ваши вопросы, или на высказанное Вами мнение, когда если Вы напишите несколько строк автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу на его почту 08-11-40@mail.ru или позвоните мне +79166840920. Благодарю.

А также смотрите ссылку https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html



Благодарю.

Ключевые слова: #услуги, #обучение, #психология, #курсы, #психотренинги, #дистанционное_обучение, #дистанционное_тестирование, #психотехнологии_общения, #психотехники, #убеждать, #переубеждать, #риторика, #общение, #управление, #подчиненные, #руководитель, #тестирование_руководителя, #способность_руководить, #клиенты, #посетители, #приём_посетителей, #обучение_персонала, #персонал, #антистрессовая_коммуникация, #наказание, #правила_наказания, #поощрение, #правила_поощрения, #стимульные_воздействия_на подчиненных, #обучение_по_профессору_А_Панасюку», #проф_А_Панасюк, #Современному_руководителю_Психотехнологии_профессионального_общения_с_персоналом_и_клиентами.