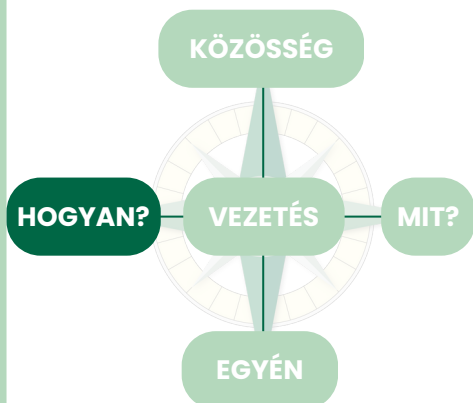
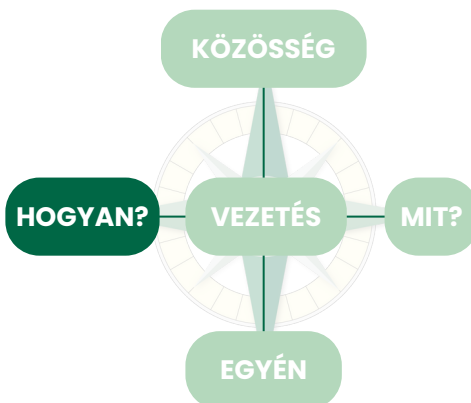
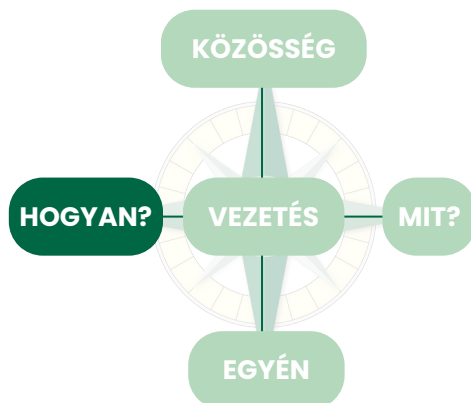


SZEMLÉLETMÓD ÉS MENTALITÁS MUNKA- ÉS ÉRTÉKSZEMLÉLET TRÉNINGEK**MUNKASZERVEZET****MUNKATÁRSI KOMPETENCIÁK****VEZETÉSI TERÜLETEK****BEMENETI PONTOK**

A program nem igényel előzetes ismeretet. Ez a munkakultúra csak akkor tanulható, ha van szándék az igényt megelőzni, nem kiszolgálni. A program ott kezdődik, ahol a teljesítés nem reakció, hanem ajánlattá formált látás.

KINEK

- Ez a program azoknak szól, akik:
- A proaktivitást nem viselkedésként, hanem működési szintként akarják megérteni és képviselni.
- Úgy akarnak ajánlatot tenni, hogy az nem válasz, hanem felelős kezdeményezés.
- Felismerik, hogy a szállítói szerep ott kezdődik, ahol valaki előbb látja a lehetőséget, mint ahogy az megfogalmazódik.
- Szeretnék az ajánlattételt a működés stabil, tudatos elemévé tenni – nem egy alkalmoszerű reakcióvá.
- Készen állnak arra, hogy egy új működési minőségben vegyenek részt – ahol már a teljesítés előtt megjelenik a vállalás.

MIÉRT LÉTEZIK A TRÉNING?

- A legtöbb szervezetben az ajánlattétel reaktív: valaki kér valamit, és arra válasz születik. De az igazi előrelépés ott kezdődik, ahol nem kérésre születik ajánlat, hanem a látás előzi meg a szándékot.
- Ez a program azért jött létre, hogy az ajánlattételt kivegye a reflexek közül, és visszaadja a proaktivitás legmagasabb szintjeként.
- A legtöbb szervezetben az ajánlattétel nem jelenik meg működési pozícióként – csak reakcióként, reflexként, esetleg taktikai elemként. De valódi ajánlatot csak az tud tenni, aki jobban érti az igényt, mint az, akinek az igénye megjelenik.
- Ez a program megteremti a proaktivitás szervezeti alapját, és megmutatja, hogyan válik a lehetőség meglátásából vállalás – és a vállalásból ajánlat, ami még a kérés előtt születik meg.

CÉLOK

- Létrejőjön az a szervezeti pozíció, ahonnan ajánlat születhet. Nem folyamatot fejlesztünk, hanem működési helyet teremtünk: ott, ahol a proaktivitás láthatóvá válik.
- Az ajánlattétel ne tartalmi javaslat, hanem működési vállalás legyen. Ez a program azt mutatja meg, hogyan formálódik a szándékból felelősség – és abból előrelépés.
- A résztvevők képesek legyenek beépíteni az ajánlattételt a saját működési rendszerükbe. Úgy, hogy az ne esetleges legyen, hanem megtartó, következetes és értelmezhető.
- Elinduljon egy új működési kultúra, ahol a teljesítés nem a kérésnél kezdődik – hanem az ajánlatnál. Ahol nem csak reagálunk, hanem felelős vállalást teszünk.

FEJLESZTÉSI HELYZET

- Sok szervezetben a munka akkor kezdődik, amikor már kérnek valamit, megbízást adnak. De a proaktivitás nem válasz – hanem megelőző vállalás. Az ajánlattételnek nem egyszerűen formája, hanem szervezeti helye hiányzik.
- A szállítói szerep nem kap működési súlyt, mert a szervezet nem tudja mikor, hogyan és miért érdemes ajánlatot tenni – mielőtt megbízást kapnak.
- Nincs keret arra, hogy valaki a saját szakmai látásából vállalást tegyen, és hogy az ajánlat a megállapodáskötési folyamat kiindulópontja legyen, ne utólagos kiegészítése.
- Ez a program ezt a hiányt teszi működésképpé: a proaktivitást pozícióvá, az ajánlatot formává, a vállalást döntéssé alakítja.



SZEMLÉLETMÓD ÉS MENTALITÁS MUNKA- ÉS ÉRTÉKSZEMLÉLET TRÉNINGEK

ÉRVEK

- A proaktivitás nem attól kezdődik, hogy valaki gyorsabb – hanem attól, hogy előbb lát. Aki ajánlatot tud tenni, az nem csak reagál – hanem képes felismerni az igényt, mielőtt megjelenik.
- Az ajánlattétel ott nyer értelmet, ahol nem kérnek tőlünk semmit – mégis tudjuk, mire lenne szükség. Ez nem jó szándék – ez működési érettség.
- A működés minőségét nem az dönti el, hogyan teljesítünk – hanem az, hogyan indítunk. Ahol az ajánlattétel nem történik meg, ott a működés is mindig hátrébb kezdődik, mint lehetne.

IDŐKERET

3 napos program:

1. nap: A proaktivitás alapjainak megértése: szintek, működési feltételek, belépési pontok
2–3. nap: Az ajánlattétel működési pozíciójának kialakítása, szervezeti szintű bevezetése
A program végén: konkrét megállapodások és aktiválás

TARTALOM/EREDMÉNYEK

Ez a program nem ajánlattételre tanít – hanem proaktivitásra, és arra, hogyan lehet ezt a megállapodáskötési folyamat elé helyezni.

A résztvevők megtanulják, hogyan lehet nem várni a megbízásra, hanem kezdeményezni a megállapodást.

A program első szakaszában:

- feltárják, mit jelent működésben a proaktivitás,
- megértik, hogyan kapcsolódik ez a folyamatok elejéhez,
- és kialakítják azt a szemléleti és működési alapot,

amely nélkül nincs helye kezdeményezésnek, csak reakciónak.

A második szakaszban:

- azonosítják azokat a működési pontokat, ahol ma kérésre indul a megállapodás,
- és újraépítik úgy, hogy a folyamat kezdeményezése a szállítótól induljon,
- nem tartalommal, hanem felelős előre lépéssel.

A program végére nem egy ajánlattételi technikát visznek haza – hanem egy működésképes, előrelátó szállítói pozíciót, amely megelőz, tisztáz, és elindít – még mielőtt megbízást kapnak.

És nemcsak maguknak tanulják ezt meg. Ez a tudás azért fontos, mert ők lesznek azok, akik ezt a szemléletet tovább tudják adni – és akik köré elindulhat egy új munkakultúra a szervezetben.

KAPCSOLÓDÓ TRÉNINGEK

- Proaktivitás – A proaktív működés 10 lépcsője és 5 megvalósulási szintje
- Döntéshozatali modell – döntések logikai rendbe szervezése

