

УБЕРИ МЕ - АКО МОЖЕШ!

*Развој вештина уверавања и ефикасно управљање
процесом аргументације*

ЦИЉ И ДИЗАЈН ПРОГРАМА

Развојни програм УБЕРИ МЕ - АКО МОЖЕШ! полази од тога да, уколико желимо да јасно комуницирамо налазе, објаснимо ризике, укажемо на суштину проблема и утичемо на доношење квалитетних одлука, неопходно је да будемо свесни улоге коју имају ефикасни аргументи, као и прецизно вођен процес аргументације и противаргументације.

Зато је садржај програма посебно прилагођен интерним ревизорима – стручњацима чија улога се заснива на објективности, кредибилитету и способности да утичу на своје циљне групе кроз професионално образложене препоруке.

Током програма учесници ће добити алате како да прилагоде презентовање својих налаза различитим саговорницима, како да граде и одржавају кредибилитет у комуникацији, као и како да користе рационалне и емоционалне приступе у циљу придобијања саговорника за препоруке и потребне промене.

На крају, фокус је на томе како да јасно, уверљиво и професионално „продате” своју поруку – тако да буде разумљива, прихваћена и примењена.

АГЕНДА ПРОГРАМА

Агенда је структурирана тако да првог дана пружи алате и моделе, а другог дана омогући њихову примену на конкретним ревизорским примерима учесника, чиме се обезбеђује директан трансфер наученог у свакодневну ревизорску праксу.

Дан 1/ Радионица 01: Улога аргументације у раду интерног ревизора
• Зашто квалитетан налаз не гарантује прихватање препорука • Разлика између формалног ауторитета и утицаја • Интерни ревизор као партнер менаџменту у доношењу одлука
Дан 1/ Радионица 02: Структура ефикасно ревизорског аргумента
• Од налаза до препоруке - пут и препреке • Разликовање чињеница, претпоставки и мишљења • Најчешће грешке у аргументацији ревизора
Дан 1/ Радионица 03: Кредибилитет као основа уверавања
• Шта гради, а шта нарушава кредибилитет интерног ревизора • Објективност, неутралност и професионална дистанца • Утицај личног стила комуникације на прихватање порука
Дан 1/ Радионица 04: Racionalni i emocionalni pristupi u uveravanju
• Рационални аргументи: ризици, подаци и стандарди • Емоционални фактори: одговорност, репутација и поверење • Прилагођавање порука различитим саговорницима

АГЕНДА ПРОГРАМА

Дан 2/ Радионица 01: Избор ревизорског примера
• Идентификовање налаза који изазивају отпор • Дефинисање циља комуникације и жељене промене • Разумевање перспективе саговорника
Дан 2/ Радионица 02: Превођење налаза у модел аргументације
• Структурирање порука коришћењем усвојених алата • Предвиђање и припрема одговора на противаргументе • Усклађивање порука са контекстом и саговорником
Дан 2/ Радионица 03: Презентовање и уверавање
• Јасно и структурисано излагање налаза и препорука • Управљање питањима, отпором и неслагањем • Примање и давање повратне информације на професионалан начин
Дан 2/ Радионица 04: Трансфер у свакодневну ревизорску праксу
• Примена модела у ревизорским извештајима и састанцима • Лични акциони план за будућу ревизију • Кључни закључци и препоруке за даљи развој
Напомена: • Трајање сваке радионице је 90 минута. • Саставни део програма јесу две паузе за кафу и једна пауза за ручак • Њихово трајање договара се са клијентом.

МЕТОДОЛОГИЈА ПРОГРАМА

У теоријском и практичном раду програм се ослања на проверене концепте, моделе и ауторе у области уверавања, аргументације, комуникације, психологије утицаја и лидерства, као што су: Барбара Минто, Роберт Чалдини, Аристотел, Цицерон, Ратко Божовић, Бранислав Нушић, Данијел Канеман, Роналд Шмит, Вилијам Јури, Фридеман Шулц фон Тун, Елиот Аронсон, Сајмон Синек, Барбара Фредриксон, Кен Бленчард, Дејл Карнеги, Едвард де Боно...

Кључна вредност и синергија наведених методологија огледа се у томе што учесницима програма обезбеђују:

- Структурисане и проверене моделе креирања ефикасне аргументације и противаргументације, прилагођене различитим саговорницима,
- Широког спектра техника уверавања, које омогућавају утицај на рационалном и емоционалном нивоу, уз очување професионалног кредибилитета.

Посебан акценат програма стављен је на рад са реалним ситуацијама учесника, чиме се омогућава да се развијени модели аргументације и одабране технике уверавања одмах примене у пракси.

У оквиру програма примењује се интерактивни модел рада, који подразумева следеће методе:

- Излагање предавача о кључним темама програма
- Индивидуалне/ тимске вежбе
- Демонстрације
- Вођене дискусије и дебате
- Симулације реалних пословних ситуација, њихову анализу и давање структурисаних повратних информација.

МЕТОДОЛОГИЈА ПРОГРАМА

Саставни део програма је и **онлајн сесија подршке** учесницима, која се реализује у периоду 30 - 45 дана након завршетка тренинга. Циљ ове сесије је да се обезбеди примена стечених знања и вештина у реалном ревизорском контексту, као и додатна подршка учесницима у ситуацијама у којима су се сусрели након тренинга.

Вредност ове сесије огледа се у:

- анализи конкретних ситуација из праксе које су се појавиле након едукације,
- додатном усавршавању аргументације и техника уверавања у реалним ревизорским разговорима,
- јачању сигурности и кредибилитета учесника у комуникацији са менаџментом,
- корекцији и унапређењу приступа тамо где је уочена потреба.

Сесија омогућава да се ефекти тренинга не задрже на нивоу разумевања, већ да се претворе у **одрживу промену понашања и мерљив утицај** интерне ревизије у организацији.

„Циљ говора је да поучи, да одушеви и да покрене.“

Цицерон