

## DÖNTÉS KONTROLL

Egy menedzser legalább 30 fontos döntést hoz egy nap.  
Nagy részük nem a legjobb döntés.

A megfelelő ügyfelekre koncentrálni, kiválasztani az ideális partnereket vagy munkaerőt, megfelelően reagálni egy értékesítési helyzetben, megoldani egy konfliktust. Minden percben döntéseket hozunk. Ezen döntések nagy része jobb is lehetne. Miért? Mert az emberek túl gyakran az érzelmeik, vágyaik vagy a jó öreg rutin alapján döntenek.

A tréningünk egy radikálisan más szemléletet kínál a döntéshozatallal kapcsolatban, mégpedig a póker segítségével.

A pókerezés és az üzleti élet nem sokban tér el egymástól. Nyomás alatt gyors döntéseket kell hozni, hiányos információ alapján, szűkös erőforrásokról, egy olyan környezetben, ahol rendkívül erős a verseny.

Egy rossz döntés és a játéknak vége. Egy jó lépés és nagyot lehet szakítani.

A Döntéskontroll tréningünk abban segít, hogy a munkatársak jobb döntéseket hozzanak.

Ha kell az érzelmeikre, ha kell a racionalításra támaszkodva. Ha a legközelebbi tárgyaláson emeli a tétet, vagy éppen bedobja a lapot tudni fogja, hogy miért ez volt a legjobb választás.

Ez a Döntéskontroll tréning lényege.

Tudatos üzleti döntések egy profi pókeres szemével.

## Adatok

**Célcsoport:** Közép- és felsővezetők, B2B értékesítők, bármely szervezeti egység, ahol fontosak a jó döntések  
**Létszám:** max.14 fő

**Időtartam:** a tréning 2 napos + a fejlesztési folyamat testreszabható a következő elemek beépítésével: Discovery Session, Változási workshop és tréning launch, +1 elmélyítő és gyakorlónap

## Tréningfolyamat



**DISCOVERY SESSION** - A DS során a felmért kompetenciákat a valóságot szimuláló helyzetekben független értékelők vizsgálják. Több szem pedig többet lát. Kiderül, hogyan lesz szubjektív véleményekből egy közel objektív. Így válik lehetővé, hogy minden résztvevő az előre meghatározott kompetenciák és ezek pontos, viselkedésben megnyilvánuló leírása alapján, személyre szabott visszajelzést kapjanak. A célja nem a mérés, hanem egy „tükörbe nézés” a tréning előtt.

**MINI 360, FEEDBACK WORKSHOP**- Egyetlen vezetőt sem kell meggyőzni a tréningek, a készségfejlesztés fontosságáról. Ugyanakkor egyetlen vezetőnek sem kell oldalakon át taglalni a valódi viselkedésváltozás létrehozásának nehézségét. Ebben segít a külső visszajelzések begyűjtése (mini 360) és a Feedback workshop. A résztvevőknek segítünk feldolgozni a A Discovery Sessions és a Mini 360 visszajelzéseit. Elemezzük közösen a kiindulási helyzetet és behozzuk a képbe a pókert. Filmet nézünk, ráhangolódunk, üzletre fordítjuk. Kialakítjuk a közös és egyéni változási célokat.

**DÖNTÉSKONTROLL TRÉNING** - A résztvevők elsajátítják a világ legelterjedtebb stratégiai kártyajátékát, a Texas Hold'em nevű játékot. A tanulás és gyakorlása közben megismerik a pókerben rejlő üzleti vonatkozású stratégiai elemeket, fejlesztve ezáltal a tudatos döntéshozatalt, a rendszerelvű gondolkodást – háttérbe szorítva a rutin és az érzelmek szerepét.

**KÜLDETÉSEK** - A 2 napos tréning után 3 héten keresztül a csoportra szabott küldetésekkel segítjük a tréning főbb témaköreinek mindennapi viselkedésbe való beépülését.

**3. ELMÉLYÍTŐ ÉS GYAKORLÓ NAP** - Leginkább mélyítünk, több helyzetre is alkalmazhatóvá tesszük az új készséget, rengeteget gyakorlunk. A résztvevők egy valós megoldandó üzleti dilemmát hoznak be és oldanak meg a tanult módszertan segítségével.

**OKOSTELEFON APPLIKÁCIÓ** - a tréningen elsajátított készségek elmélyítésére, gyakorlására szolgáló telefonos alkalmazás, amely a technológia segítségével növeli az érdeklődést és a fejlesztés hatékonyságát.

## Trénerek, Referenciák



**KARDOS MARCELL** – Közgazdász, IT cégek értékesítési vezetője, majd 2008-2010-ig a Microsoft hosting üzletágának vezetője. 2010 óta az ActionLab társtulajdonosa és tanácsadója, 2012-ben az Actionlab szingapúri irodáját indította el. Ötletgazdája, fejlesztője és vezető tréner a Döntéskontroll – a póker az üzleti életben, a Business Lies – Üzleti megtévesztések, valamint a Vonzalom alapú értékesítés tréningeknek.



**VITÉZY PÉTER** - Közgazdász végzettségű, MBA képesítéssel rendelkező szakember jelenleg az ActionLab Kft. társtulajdonosa és tanácsadója. 15 évet dolgozott nemzetközi nagyvállalatoknál. Ötletgazdája, fejlesztője és vezető tréner a "Döntéskontroll – a póker az üzleti életben", a Business Lies – Üzleti megtévesztések, valamint a Vonzalom alapú értékesítés tréningeknek.

