

Làm thế nào để có một tập thể gắn kết, sẵn sàng hợp tác và hành động hiệu quả vì mục tiêu chung của công ty?

- ☑ Tình trạng thiếu hợp tác hoặc đổ lỗi cho nhau, đùn đẩy trách nhiệm khi gặp sự cố và cả trong công việc thường ngày có xảy ra ở công ty của bạn?
- ☑ Bạn có biết năng lực liên kết hợp tác với các phòng ban chính là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến sự thăng tiến xa hơn của bạn trong tương lai?
- ☑ Bạn hiểu được tầm quan trọng của việc làm việc nhóm và hợp tác, nhưng chưa có kỹ năng cần thiết để thúc đẩy sự phối hợp và cùng nhau giải quyết vấn đề 1 cách hiệu quả?
- ☑ Các cuộc họp thường rất mất thời gian nhưng không đạt được mục đích, không có giải pháp cuối cùng?

Khóa học “**Làm việc nhóm và Thúc đẩy hợp tác giữa các phòng ban**” sẽ giúp bạn có những kỹ năng cần thiết để thúc đẩy quá trình làm việc với các phòng ban khác một cách hiệu quả, giúp công ty đạt được mục tiêu chung đồng thời giúp bạn có thêm 1 năng lực quan trọng cho sự thăng tiến trong sự nghiệp.

LÀM VIỆC NHÓM VÀ THÚC ĐẨY HỢP TÁC GIỮA CÁC PHÒNG BAN

★ **Nâng cao năng lực bản thân, thúc đẩy việc hoàn thành mục tiêu và sự phát triển chung của công ty** ★

Thời gian	Mục tiêu
Hồ Chí Minh ▪ Thời gian: 8:30 ~ 16:30 ▪ Địa điểm: Tầng T, Tòa nhà Nam Giao 1 261-263 Phan Xích Long, P. 2, Quận Phú Nhuận	▪ Hiểu được tầm quan trọng và các nguyên tắc cơ bản trong việc làm việc nhóm và thúc đẩy hợp tác giữa các phòng ban. ▪ Hiểu được những khó khăn thử thách khi làm việc với người khác và các giải pháp khắc phục. ▪ Vận dụng được các kỹ năng để nâng cao năng lực hợp tác, tạo sự tin tưởng, và thúc đẩy hợp tác giữa các phòng ban để đạt mục tiêu chung. ▪ Tổ chức các cuộc họp giải quyết xung đột mâu thuẫn trong công việc một cách hiệu quả.
Hà Nội ▪ Thời gian: 8:30 ~ 16:30 ▪ Địa điểm: 12F, Indochina Plaza Hanoi 241 Xuân Thủy, P. Dịch Vọng, Q. Cầu Giấy.	
Khóa học	Nội dung
Ngôn ngữ Tiếng Việt Học phí 5,000,000 VNĐ/người (Bao gồm tiền ăn trưa 2 ngày, chưa bao gồm thuế GTGT.) ※ Công ty đăng ký từ 2 người giảm 5%, từ 5 người giảm 10% học phí. (Áp dụng riêng biệt cho khóa học tại Hồ Chí Minh và tại Hà Nội). Hình thức Đào tạo trực tiếp tại địa điểm tổ chức. Nếu không thể tổ chức trực tiếp, hội thảo sẽ được chuyển qua hình thức trực tuyến . Học viên HCM: 28 người – HN: 30 người (Dừng nhận đơn đăng ký khi đủ số lượng học viên) Đăng ký Điền vào 「Application form」đính kèm và gửi qua Email.	Phần 1. Tư duy về làm việc nhóm và thúc đẩy hợp tác giữa các phòng ban • Khái niệm và tầm quan trọng của làm việc nhóm và hợp tác giữa các phòng ban ◦ Đám đông và tập thể ◦ Những yếu tố tạo 1 tập thể mạnh ◦ Tự do và nội quy – quy định • Những yếu tố tác động đến việc thúc đẩy hợp tác một cách hiệu quả ◦ Những rào cản ◦ 8 yếu tố của người có kỹ năng hợp tác ◦ 3 Nguyên tắc thúc đẩy hợp tác • Mục tiêu công việc và phạm vi của quy trình làm việc. Phần 2. Các kỹ năng làm việc nhóm và thúc đẩy hợp tác giữa các phòng ban • Cải thiện kỹ năng giao tiếp ◦ Giao tiếp đồng cảm ◦ Lắng nghe thấu cảm • Tăng cường ý thức bản thân trong làm việc nhóm ◦ Ranh giới tự do của mỗi người ◦ Tinh thần WIN - WIN ◦ Nguyên tắc WIIFM Phần 3. Quản lý xung đột giữa cá nhân, bộ phận tại nơi làm việc • Tôn trọng sự khác biệt của người khác • Tìm giải pháp hướng đến mục tiêu chung • Tổ chức buổi họp để trao đổi tìm giải pháp ◦ Vai trò và trách nhiệm của các bên liên quan ◦ Chuẩn bị cho buổi họp ◦ Khởi đầu cuộc họp như thế nào cho hiệu quả ◦ Các phong cách dẫn dắt cuộc họp hiệu quả ◦ Các lỗi thường gặp trong cuộc họp và cách giải quyết Phần 4. Xây dựng kế hoạch hành động và áp dụng vào công việc.
Đối tượng ▪ Quản lý và các nhân lực nòng cốt của các bộ phận, phòng ban ▪ Tất cả các thành viên thường xuyên phải hợp tác phối hợp trong nhóm của mình hoặc hợp tác với các bộ phận, phòng ban khác.	
Giảng viên	
Ms. T. D. Châu ▪ Cử nhân ĐH Khoa học Xã hội & Nhân văn Tp. HCM. Chứng chỉ giảng viên chuyên nghiệp và tham gia giảng dạy cho các dự án đào tạo quốc tế Better Work Vietnam, Business Edge, PPP-GIZ. ▪ Hơn 23 năm kinh nghiệm làm việc trong các ngành truyền thông, kinh doanh, bán lẻ, nhà máy. Trong đó, có hơn 10 năm ở vị trí Quản lý cấp cao trong các chuỗi quản lý, bán hàng, tiếp thị và dịch vụ khách hàng. 14 năm kinh nghiệm tại các vị trí Trưởng phòng đào tạo và phát triển và chuyên gia đào tạo. ▪ Lĩnh vực chuyên sâu: Kỹ năng quản lý và lãnh đạo, Kỹ năng chăm sóc khách hàng và dịch vụ bán hàng, Kỹ năng phát triển bản thân quản lý cảm xúc, tư duy tích cực v.v..	

※Trình tự chi tiết và nội dung có thể thay đổi.

Khách hàng có nhu cầu tổ chức khóa học tại công ty vui lòng liên lạc theo địa chỉ bên dưới.