

RELASJONSKOMPETANSE

Innsikt i type teori vil styrke din evne til å formidle, oppnå tillit, lede andre og samhandle bedre i hverdagen og i prosjekter.

**DEN SOM FORSTÅR
FORSKJELLIGHET,
FORSTÅR MYE.**

JTI Nytteverdi person

Å øke din lære om hvordan mennesker oppfatter tilgjengelig informasjon. Sette pris på egne og andres spesielle evner og styrker. Lære hvordan jeg skal utnytte min og andres styrke. Supplere og forbedre de områder som jeg kanskje overser eller som ikke faller så lett for meg.

Bruke kunnskapen om personlighetstyper til å forstå deg selv og dynamikken i relasjoner.

JTI Nytteverdi bedrift

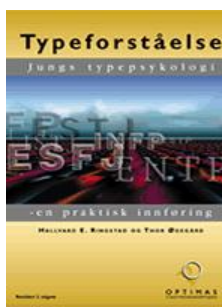
Få en logisk ordnet modell for menneskelig adferd. Reduserer uproduktive konflikter. Identifisere styrker og muligheter i grupper. Få en teori som er rimelig enkel å forstå. Bygge opp forståelse for normer og kultur. Forstå hvordan en person passer i sin jobb. Utvikle områder som kommunikasjon, karriereutvikling, ledertrening og lagbygging

Mindline ble sertifisert på JTI i 2003 og har gjennomført over 5000 analyser i store og små bedrifter.

www.mindline.no

Felles kunnskap spleiser mennesker i team og i prosjekter. Gjort på en givende måte og knyttet til egen jobbhverdag, blir kurset som en teambuilding i seg selv.

Mindline har spesialisert seg på å lage JTI til unike bedriftskonsepter. Som fagkurs eller som prosesser innen salg/service, lederskoler eller analyser i endrings- og utviklingsprosjekter. Her er rammeverket vårt:



INNFØRING I JTI

- Lær hvordan forskjellighet påvirker kommunikasjon
- og samspill
- Få innsikt i egen og andres preferanser og forstå sammenhenger
- Bli bevisst hvordan du formidler, begeistrer og får tillit
- Bli en god relasjonsbygger

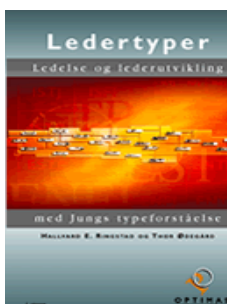
**ÅPENT ELLER BEDRIFTSTILPASSET KURS
4 TIMER**



TEAMKOMPASSET

- Hvordan kan vi "lese" teamet?
- Utnytter vi styrker og ulikheter?
- Hva er teamets styrke og identitet?
- Bevisst egen teamrolle og bidrag
- Ulike mennesker – felles mål!

**FOR NYE ELLER ETABLERTE TEAM OG
PROSJEKT GRUPPER. 3 TIMER**



JTI FOR LEDERE

- Hvem er du som leder, og hvem leder du?
- Hvordan lede ulike mennesker mot felles mål?
- Forskjellighet er utfordrende og spennende.
- Motivasjonsfaktorer
- Møter, samtaler og konflikter
- Hvordan framstå tydelig og få tillit?

FOR LEDERE OG PROSJEKTLEDERE. 3 TIMER

Vil du høre mer om hvordan JTI tas aktivt i bruk i salgsteam, oppstart av prosjekter, ID prosesser, kultur analyser eller i leder/mellomleder utvikling, formidler jeg gjerne referanser og blir glad for muligheten til å presentere konseptene.