Behaviorální kompetence IPMA 4.2 CZ

- Vysvětlivky používání ikon
  - 1 Znalostní základ, primárně prověřované u zkoušky
  - 2 Rozšiřující, mohou být prověrovány, ale s menším důrazem
- 1. Sebereflexe a sebeřízení
  - 1 Matice důležité/naléhavé
  - 1 Osobní time management
  - 1 Techniky zvládání stresu
  - 1 BIG Five - test osobnosti
  - 2 Růstové nastavení mysli (Dweck)
  - 2 Emoční inteligence
  - 2 Eustres a distres (Karasek)
  - 2 Teorie nastavování cílů (Locke a Latham)
- 2. Osobní integrita a spolehlivost
  - 1 Etický kodex IPMA
  - 2 Morální standary a osobní hodnoty
- 3. Komunikační dovednost
  - 1 Komunikační úrovně (Von Thun)
  - 1 Facilitace
  - 1 Volba metod, kanálů a stylů komunikace
  - 1 Techniky prezentování
  - 1 Aktivní naslouchání
  - 1 Řízení porad (např.: DRPV podle J. Plamínka)
  - 1 Komunikace ve virtuálním prostředí
  - 2 Typy otázek
  - 2 Komunikační model
  - 2 Zpětná vazba
- 4. Zainteresovanost a vztahy
  - 1 Teorie motivace (Pink, Herzberg, Maslow)
  - 2 Motivační typy
- 5. Vůdcovství
  - 1 Situační vedení
  - 1 Kruhy vlivů (Covey)
  - 1 Servant leadership
  - 2 Koučování
  - 2 Leadership vs. management
  - 2 6 stylů vůdcovství (Goleman)
  - 2 Rozhodovací model (Vroom a Yetton)
- 6. Týmová práce
  - 1 Tuckmanův model životního cyklu týmu
  - 1 Retrospektiva projektového týmu
  - 1 Belbinovy týmové role
  - 1 Modely týmových rolí
  - 1 Vedení virtuálních týmů
  - 2 Týmové hodnoty
  - 2 Management 3.0
  - 2 Dealing with difficult people
  - 2 Groupthink
- 7. Konflikty a krize
  - 1 Krizový management
  - 1 Styly řešení konfliktů (Thomas a Kilmann)
  - 1 Deeskalační techniky
- 8. Kreativita, vynalézavost a důvtip
  - 1 Brainstorming
  - 1 Myšlenkové mapy
  - 1 Marketingové persony
  - 1 Design thinking
  - 1 Creative problem-solving
  - 1 Konvergentní a divergentní techniky
  - 2 Diagram Rybí kost
  - 2 Zjišťovací techniky (dotazníky, strukturované rozhovory, fokusní skupiny)
  - 2 Technika 6 klobouků
  - 2 Kritické myšlení, kognitivní zkreslení
  - 2 Systémové myšlení
  - 2 Lean Startup
  - 2 Inovativní proces: MPV, POC, prototyp, pilot...
- 9. Vyjednávání
  - 1 BATNA
  - 1 Techniky a taktiky vyjednávání
  - 1 Vyjednávací strategie (Thomas a Kilmann)
  - 1 Poziční vyjednávání
  - 2 Manipulativní a nátlakové techniky
  - 2 Harvardská vyjednávací metoda (Fischer)
- 10. Orientace na výsledky
  - 1 Delegování
  - 2 Neustálé zlepšování

Presented with xmind