



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Развитие базовых управленческих навыков. Оптимизация процессов.

Целевая группа

Курс предназначен для руководителей, желающих развить свои управленческие навыки. Опыт прохождения лидерских и управленческих тренингов приветствуется.

Курс может быть также полезен специалистам, рассматриваемым на замещение управленческих должностей.

Цели курса

- Ознакомление с основными современными управленческими теориями
- Развитие навыков руководства персоналом
- Разобрать и оценить существующие в компании приемы управления. Понять их эффективность и, при необходимости внести коррективы.

Процесс

Интерактивный тренинг, с большим количеством практических упражнений и разбираемых кейсов. В ходе тренинга участники решают практические задачи, связанные с анализом управленческих ситуаций и принятию верных и эффективных управленческих решений.

Методика

- Теоретическая часть включает изучение модели «Управленческий цикл» и других смежных моделей
- Практическая часть тренинга дает участникам базовые навыки работы с подчиненными сотрудниками,
- Участники тренинга принимают активное участие в групповых работах/обсуждениях, выполняют индивидуальные задания, анализируют свои действия с целью повышения эффективности взаимоотношений с каждым из своих подчиненных.

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант в области построения систем продаж
и развития навыков ведения переговоров
+7 916 522 16 45, www.anazarov.org
Nazarov.nvision@gmail.com



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

Управление сотрудниками

- Суть управленческой деятельности
- Понятие управленческого цикла – шаг и инструменты
- Построение управленческой оболочки
- Тестирование участников на склонность к управленческой работе.

Планирование результатов деятельности

- Понятие планирования
- Какая информация нам нужна для планирования?
- Планирование от замысла и от рынка
- Точность планирования
- Анализ деятельности сотрудника и его загрузки
- Анализ рынка и вероятности выполнения плановых показателей

Постановка целей для группы и сотрудника

- Откуда берутся цели
- SMART модель постановки целей
 - Теоретические основы
 - Плюсы и минусы модели
 - Практика применения
- KPI сотрудников – мощный инструмент управления
- Распределение задач между сотрудниками
- Расстановка приоритетов сотрудникам
- Практикум постановки целей группе и сотруднику
 - Case study

Команда

- Определение – что такое команда
- Работа в команде
 - Плюсы и минусы
 - Особенности организации
- Управление деятельностью команд
 - Особенности постановки задач при длительном времени их выполнения
- Культура в команде

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области построения систем продаж
и развития навыков ведения переговоров

+7 916 522 16 45, www.anazarov.org

Nazarov.nvision@gmail.com



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями

- Постановка командных целей
- Модель smarter
- Командный контроль и обратная связь в команде

Контроль

- Понятие контроля
- Какие контроли бывают – типы контроля
 - Результативный - финальный
 - Процессный
 - Промежуточный
 - Периодический
 - Выборочный
- Периодичность контроля
- Виды контроля
 - По результату
 - По объему выполненной работы
 - По качеству выполненной работы
 - По компетенциям сотрудника
- Опасности чрезмерного контроля

Обратная связь сотруднику

- Что такое обратная связь? Определение и понятие
- Модель предоставления обратной связи
- Какие формы обратной связи бывают
 - Индивидуальная
 - Коллективная
 - Авансовая, развивающая
 - Корректирующая
 - Устная
 - Письменная
- Необходимость обратной связи
- Потребности сотрудника в руководстве

Мотивация персонала

- Теория мотивации Герчикова
- Определение собственного мотивационного профиля.
 - Тест

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области построения систем продаж
и развития навыков ведения переговоров

+7 916 522 16 45, www.anazarov.org

Nazarov.nvision@gmail.com



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями

- Мотивационный процесс
 - Элементы и составные части
 - Последовательность процесса
- Значение социального аспекта в мотивации
- Как повысить мотивацию и снизить риск демотивации персонала –
 - Рекомендации и советы
- Практикум по проведению мотивационных бесед с подчиненными.
 - Упражнение

Обучение и развитие

- Понятие педагогики и андрагогики
- Как учатся взрослые?
- Понятие компетенций. Соотношение компетенций и навыков
- Когнитивные и не когнитивные навыки
- Циклы обучения
- Как можно обучат сотрудников
 - Тренинги
 - Рабочие задания
 - Делегирование
 - Невыполнимые задания
 - Командные задание
 - Наставничество
- Соотношение мотивации и компетентности как определять и как действовать
- Влияние управленческой оболочки на поведение сотрудника

Системное мышление. Основные понятия и определения

- Что такое система – определение
- Составные элементы систему
- Понятие обратной связи
- Положительная и отрицательная обратная связь
- Последовательность систем – подсистемы и надсистемы

Упражнение на описание объектов в терминах системы

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области построения систем продаж
и развития навыков ведения переговоров

+7 916 522 16 45, www.anazarov.org

Nazarov.nvision@gmail.com



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями



Системы массового обслуживания

- Понятие и определение
- Элементы системы массового обслуживания
- Параметры описывающие системы
- Понятие потока и каналов обслуживания
- Ограничение по длине очереди
- Ограничения по времени ожидания

Психологические аспекты выбора роли и принятия решений

- Позиционирование себя и своей позиции
- Основы принятия решений и выбора приоритетов
- Определение собственного профиля личности
 - **Транзактный анализ** и роли принятые на себя участниками;
 - Понятие транзакции
 - Цель транзакции
 - Понятие социального контракта
- Тестирование участников и определение ролей – структурный анализ
 - **Родитель**
 - **Взрослый**
 - **Ребенок**

Лекция и тестирование участников – обсуждение в группах, объяснение полученных профилей

Анализ собственного профиля и его влияние на принятие решений

Суть упражнения:

- Проанализировать свой профиль
- Получить его характеристику от тренера
- Понять его особенности

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области построения систем продаж
и развития навыков ведения переговоров

+7 916 522 16 45, www.anazarov.org

Nazarov.nvision@gmail.com



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Курс заканчивается подготовкой программы собственного развития

Результат:

1. Структурированное понимание принципов эффективного руководства персоналом
2. Осознание и оценка собственной предпочитаемой стратегии управления людьми
2. Знания и навыки использования эффективных подходов и моделей в управлении персоналом
3. Повышение качества принимаемых управленческих решений