



Продажами - это наука
со своими правилами и закономерностями

Кросс-функциональное взаимодействие

Целевая аудитория

Сотрудники всех подразделений компании

Максимально полезным будет этот курс для функциональных руководителей и руководителей отделов

Цели тренинга:

- Повысить уровень эффективной коммуникации в компании
- Обозначить проблемные зоны кросс-функционального взаимодействия и наметить действия по его улучшению.
- Принять культурные различия отделов и групп
- Разработать план улучшения взаимодействия
- Снизить уровень непонимания в компании
- Уменьшить количество конфликтов

Длительность

1 день

Предварительная подготовка

Не требуется

Методика

Практико-ориентированный тренинг.

Участники будут вовлечены в процесс моделирования внутренних меж-функциональных коммуникаций.

Практический, аналитический курс – в процессе разбираются реальные ситуации сотрудников компании, вырабатываются решения, предлагаются адаптированные пути повышения уровня кросс-функционального взаимодействия.

Назаров Алексей
Консультант в области управления продажами
+7 916 533 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com
www.anazarov.org



Продажами - это наука
со своими правилами и закономерностями

Содержание программы

Что такое кросс-функциональное взаимодействие

- Что это такое. Определение
- Как формируется?
- Какие уровни взаимодействия существуют
- Как регулируется взаимодействие
- Возможные сложности взаимодействия
- Функции и процессы – в чем разница

Упражнения

- ✓ Определите основные функции в вашей компании
- ✓ Определите основные процессы в вашей компании
- ✓ Как границы функций влияют на взаимодействие

Культура отделов

- Что такое культура
- Как формируется культура компании
- Кто влияет на формирование культуры
- На что влияет культура отделов
- Что происходит на границах культур
- Какие культуры бывают
- Тест культуры по отделам компании
- Сравнение культур

Упражнения

- ✓ Определите культуру в своем отделе
- ✓ Определите культуру в компании в целом
- ✓ Оцените различия в культурах в различных отделах
- ✓ К чему они могут привести?

Роль менеджеров в меж-функциональном взаимодействии

- Цели отделов
- KPI различных сотрудников и как они влияют на их поведение
- KPI-разрывы, к чему они приводят

Назаров Алексей
Консультант в области управления продажами
+7 916 533 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com
www.anazarov.org



Продажами - это наука со своими правилами и закономерностями

- Как руководители влияют на взаимодействие между отделами
- Как можно улучшить этот процесс
- Как можно уменьшить культурные и целевые противоречия между отделами
- Источники меж-функциональных затруднений в коммуникации
 - Приоритеты
 - Культуры
 - KPI
 - Скорости процессов
 - Распределение власти

Упражнения

- ✓ Определите приоритеты своего отдела
- ✓ Сравните их приоритетами других отделов
- ✓ Оцените KPI-разрывы
- ✓ Предложите способы их уменьшения

Личные, коммуникативные особенности сотрудников

- Что определяет наши коммуникативные особенности?
- От чего они зависят и на что влияют
- Тестирование сотрудников на коммуникативные особенности
- Как вы ведете себя в конфликтной ситуации
- Компромиссы и договоренности
- Тестирование сотрудников на поведение в конфликтной ситуации
- Как можно на личностном уровне облегчить меж-функциональную коммуникацию

Упражнения

- ✓ Оцените свои коммуникативные особенности
- ✓ Как они проявляются в общении?
- ✓ Как они влияют на качество взаимодействия
- ✓ Что можно скорректировать?
- ✓ О чем стоит предупредить коллег?

По итогам программы участники овладеют навыками

- Оценят культуру компании и ее организационные особенности
- Поймут разрывы в целях и процессах, которые могут вызывать затруднения в коммуникации и взаимодействии
- Оценят свои коммуникативные особенности
- Составят план действий по улучшению меж-функционального взаимодействия