



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Развитие базовых управленческих навыков и управленческий цикл

Целевая группа

Курс предназначен для руководителей, желающих развить свои управленческие навыки. Опыт прохождении 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.
- Разбор и оценка существующих в компании приемов управления. Определение их эффективности и при необходимости внесение коррективов.

Процесс

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

Сотрудники 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



Управление – 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 для 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

- Что такое команда. Определение
- Работа в команде:
 - плюсы и минусы
 - особенности организации



Управление – это наука

со своими правилами и закономерностями

- Управление деятельностью команд:
- особенности постановки задач при длительном времени их выполнения
 - Культура в команде
 - 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

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



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Мотивация персонала

- Теория мотивации Герчикова
- Определение собственного мотивационного профиля. *Тест*
- 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 обучать сотрудников:
 - тренинги
 - рабочие задания
 - делегирование
 - невыполнимые задания
 - командные задания
 - наставничество
- Соотношение мотивации и компетентности. Как определять и как действовать
- Влияние управленческой оболочки на поведение сотрудника

Процессы

- Что такое процессы
- Как они описываются
- Чего позволяют достичь и какие ограничения налагают
- Как описываются процессы
- Теория ограничения систем (ТОС)

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



Управление – это наука

со своими правилами и закономерностями

- Основные положения теории
- Анализ потоков в компании и обнаружение «узких мест»
- Анализ затруднений в прохождении потоков
- Составление дерева затруднений
- Составление дерева потенциальных разрешений затруднений
- Разрешение противоречий

Оптимизация процессов и планирование

- Понятие планирования
- Какая информация нам нужна для планирования?
- Точность планирования и оптимизации
- Анализ деятельности сотрудника и его загрузки
- Оптимизация загрузки – типизация и шаблонизация процессов
- Создание образцов и стандартов деятельности
- Отказ от не профильной деятельности
- Организация очередей и приоритизация заданий

Процессы массового обслуживания

- Понятие и определение системы массового обслуживания
- Элементы системы массового обслуживания
- Параметры, описывающие систему
- Понятие потока и каналов обслуживания
- Ограничения по длине очереди
- Ограничения по времени ожидания
- Описание процессов деятельности
- Какими средствами необходимо пользоваться при описании процессов

Курс заканчивается подготовкой программы собственного развития

Результат

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

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