



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Эффективное управление. Лидерство vs Руководство. Модель DISC.

Участники тренинга, целевая группа

Курс предназначен для **менеджеров** компании, управляющих группой или командой сотрудников.

Цели курса

- Повысить уверенность и расширить знания о наиболее важных этапах процесса коммуникации, с целью достижения оптимального соглашения руководителя с сотрудником.
- Развить у участников навыки свободной коммуникации в команде.
- Дать понимание сути коммуникации на основе создания взаимной эмоциональной ценности.
- Повысить значимость этапа подготовки к коммуникации – разработка стратегии, постановка реалистичных целей.
- Предоставить новые методы и практические инструменты, с помощью которых можно анализировать и развивать способности к руководству и лидерству (как навыка, так и фактора сильной стороны компании).

Методика

Интерактивный игровой тренинг, с большим количеством разбираемых Case Studies. Программа тренинга подразумевает большое количество ролевых игр, направленных на отработку эффективного поведения в процессе управления и коммуникации.

Case Study выбираются преимущественно из реальной практики участников тренинга.

Теоретическая часть включает изучение модели ситуационного лидерства.

Практическая часть тренинга дает участникам навыки работы с подчиненными сотрудниками, новые идеи и подходы с целью увеличения эффективности организации.

Участники тренинга принимают активное участие в групповых работах/обсуждениях, выполняют индивидуальные задания, анализируют свои действия для повышения эффективности взаимоотношений с каждым из своих подчиненных.

Проводится детальный анализ текущей ситуации, идентифицируются пробелы и области развития.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж
+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

День первый. Блок «Лидерство vs Руководство» - 5 часов
Блок «Ситуационное лидерство» - 3 часа

Лидерство vs Руководство

- Что такое «Лидерство».
- Определение и понятие.
- Концепции лидерства.
- Что такое «Руководство».
- Основной инструмент руководства - управленческий цикл:
 - Планирование
 - Постановка задачи
 - Контроль
 - Обратная связь
 - Мотивация
- Обучение и развитие:
 - Соотношение подходов. Что выбрать?

Изменения понятия лидерства

- Обсуждение понятий лидерства и управления.
- Оценка индивидуальных представлений о лидерстве.
- Обсуждение различных точек зрения, формирование обобщенного представления о лидерстве.

Необходимость в лидерстве в различных ситуациях и при различных задачах

- Элементы лидерства.
- Определение задач и ресурсы.
- Каковы Ваши задачи и обязанности? Что Вы думаете об этом?
- Какие ресурсы Вам необходимы?
- **Тестирование.** Оценка подчиненных с точки зрения лидерства.
- Как Вы оцениваете себя в разных ситуациях с точки зрения лидерства?

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж
+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Мини-лекция. Вводятся основные понятия лидерства и управления.

Результат: участники тренинга «говорят» на одном языке и понимают отличия понятий, проблематизируется необходимость в лидерстве в современном мире.

Обзор лидерских качеств

- Что мотивирует людей работать/подчиняться?
- Что говорят исследования?
- Презентация результатов.
- Какова ситуация с лидерством в Вашей компании?
- Изменения в условиях работы, связанные с лидерством.
- Ознакомление с теоретическим материалом.
- Обсуждение в группе.

Развитие лидерских качеств – ключевые компетенции

- Обсуждение основных аспектов, зон роста.
- Каковы индивидуальные сильные и слабые стороны участников тренинга? Оценка, обсуждение.
- Специфические черты лидерского стиля и возникающие в связи с этим проблемы.
- Развитие индивидуального стиля лидерства и индивидуальный процесс роста.
- Почему люди следуют за лидером?
- Почему они следуют за Вами?

Мини лекция, групповая дискуссия и тестирование. Участники получают представление о базе для лидерства – сильных сторонах руководителя. Образ личности, характеристики, на которых может быть построен профиль лидера. Пройдя тестирование/анкетирование и в ходе групповых дискуссий, участники определяют свои сильные стороны. Понимают, как их можно использовать для достижения целей компании. Также анализируются и «обратные стороны» сильных черт личности и обсуждаются способы смягчить или исправить их проявления.

Результат: участники получают представление о собственных сильных сторонах в роли лидера и персональный план своего развития.

Ситуационное лидерство

- Развитие сотрудников по матрице Херси и Бланшара.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука

со своими правилами и закономерностями

- Факторы готовности сотрудника: мотивированность и компетентность.
- Четыре уровня готовности сотрудника. Поведенческие индикаторы каждого уровня:
 - Замотивированный новичок,
 - Пассивный непрофессионал,
 - Незаинтересованный профессионал,
 - Замотивированный профессионал.
- Критерии выбора сотрудника для постановки задачи.
- Индивидуальные планы развития сотрудников.
- **Практика.** Выбор сотрудника под определенные задачи.

Модели поведения руководителя

- Умения и компетенции руководителя.
- Поддерживающее (мотивирующее) и директивное поведение.
- Сильные стороны и риски каждого типа поведения.
- Выбор модели поведения руководителя для каждого уровня готовности сотрудника.
- **Практика.** Решение управленческих ситуаций (кейсов).

Инструктирующий стиль

- Планирование. Умение мыслить результатами.
- Техника постановки задачи для замотивированного новичка.
- **Практика.** Отработка инструктирующего (директивного) стиля.

Развивающий стиль

- Техники аргументации для развивающего (наставнического) стиля.
- Создание перспектив для подчиненных на уровне «пассивный непрофессионал». Образ будущего.
- **Практика.** Отработка аргументационных техник.
- Вовлечение, трансляция собственных идей.
- «Продажа» своей идеи – способы вовлечения.
- **Практика.** Отработка развивающего стиля.

Обучение на рабочем месте

- Как учатся взрослые?
- Что побуждает сотрудника к обучению?

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

- Природные склонности и особенности развития сотрудников.
- Какие типы обучающихся встречаются.
- Способы развития и обучения.
- Что можно развить и что нельзя/трудно.
- Сколько времени займет обучение и развитие.
- Какие ресурсы у вас есть для развития сотрудников.

Мотивирующий стиль

- Модели мотиваций.
- **Практика.** Освоение мотивационных моделей.
- Многоуровневая профессиональная диагностика сотрудника (коммуникационные навыки, убеждения, мотиваторы, характер, уровень развития компетенций).
- **Практика.** Отработка профессиональной диагностики сотрудников.

Мотивация сотрудников в различной степени готовности

- Понятие мотивации.
- Что мотивирует сотрудника на рабочем месте.
- Модель Герчикова.
- Модель Герцберга.
- Нематериальная и материальная мотивация.
- Что демотивирует сотрудника.
- Как можно восстановить мотивацию.
- Влияние культуры компании на мотивацию сотрудников.
- Оценка уровня мотивации сотрудника «разочарованный профессионал».
- **Практика.** Отработка преодоления мотивации сотрудника.
- Способы мотивации в личном взаимодействии руководителя и сотрудника.
- **Практика.** План мотивирующих действий для сотрудников.
- Мотивирующий (поддерживающий) стиль.
- **Практика.** Отработка мотивирующего стиля.
- Совместимость людей с разными факторами.
- Действия руководителя при снижении эффективности сотрудника.
- Эффективная обратная связь подчиненному в зависимости от его DISC-типа.
- Как нужно общаться с сотрудниками разных типов?
- Оценка результатов работы и предоставление развивающей обратной связи.
- Позитивная критика и получение обратной связи. Необходимость и методы получения обратной связи.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж
+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Делегирующий стиль

- Чем делегирование отличается от постановки задачи?
- Правила и принципы делегирования.
- **Практика.** Правила делегирования.
- Личные барьеры делегирования.
- **Практика.** Утилизация барьеров делегирования.
- Алгоритм делегирования для «замотивированного профессионала».
- **Практика.** Отработка алгоритма делегирования.
- Техники власти.
- **Практика.** Управление властью в коммуникации.
- Техника предоставления обратной связи подчиненному.
- Негативная и позитивная рабочая связь.
- **Практика.** Освоение позитивной и негативной обратной связи.
- Упражнение на закрепление всех стилей.
- **Практика.** Индивидуальные планы развития сотрудников.

Первый день тренинга заканчивается подготовкой программы собственного развития.

Результат:

Участники тренинга

- Получат навыки эффективного лидерства и управления подчиненными сотрудниками.
- Смогут уверенно чувствовать себя в сложных управленческих ситуациях с различными подчиненными.
- Получат модели анализа своего стиля руководства и определение оптимального стиля руководства для подчиненных, в зависимости от складывающейся ситуации.
- Получат еще один эффективный инструмент для улучшения своих показателей, как руководителя, и повышения эффективности команды и всей организации.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

День второй. Блок «Управление с использованием методики DISC» -
8 часов

Методология DISC

- Основы коммуникации.
- Трудности в коммуникациях при управлении.
- Определение типа сотрудника.
- Как и для каких целей создавалась модель DISC?
- Как используется сейчас?
- Модель DISC - основные понятия и теория.
- Тестирование участников.

Мини-лекция и групповое обсуждение методики.

Упражнение:

- Тестирование участников.
- Объяснение полученных результатов участникам.
- Ответы на вопросы и комментарии.
- Особенности коммуникации с различными типами сотрудников.
- Особенности ведения переговоров с различными типами сотрудников.

Особенности управления сотрудником с типом D

- Что можно ожидать от данного типа сотрудника?
- Особенности типа D – коммуникация.
- Основные характеристики типа.
- Сильные и слабые стороны типа.
- Особенности типа D:
 - Подготовка к постановке задачи
 - Работа с неуверенностью и сомнениями
 - Использование аргументов
 - Споры и конфликты
 - Дружба и сотрудничество

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Упражнение 1:

Просмотр видеофрагментов и определение типа сотрудников, показанных в отрывке.

Упражнение 2:

Определение типов реальных сотрудников, участников тренинга и подготовка к переговорам с ними.

Особенности управления сотрудником с типом I

- Что можно ожидать от данного типа сотрудников?
- Особенности типа I – коммуникация.
- Основные характеристики типа.
- Сильные и слабые стороны типа.
- Особенности типа I:
 - Подготовка к обратной связи
 - Работа с расфокусировкой сотрудника
 - Работа сотрудника в команде
 - Корректирующие воздействия

Упражнение 1:

Просмотр видеофрагментов и определение типа сотрудников, показанных в отрывке.

Упражнение 2:

Определение типов реальных сотрудников, участников тренинга и подготовка к переговорам с ними.

Особенности управления сотрудником с типом S

- Что можно ожидать от данного типа сотрудников?
- Особенности типа S – коммуникация.
- Основные характеристики типа.
- Сильные и слабые стороны типа.
- Особенности типа S:
 - Особенности контроля сотрудника
 - Воодушевление и мотивация
 - Споры и конфликты
 - Дружба и взаимодействие с другими сотрудниками – личностные аспекты работы в команде

Упражнение 1:

Просмотр видеофрагментов и определение типа сотрудников, показанных в отрывке.

Упражнение 2:

Определение типов реальных сотрудников, участников тренинга и подготовка к переговорам с ними.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Особенности управления сотрудником с типом С

- Что можно ожидать от данного типа сотрудников?
- Особенности типа С – коммуникация.
- Основные характеристики типа.
- Сильные и слабые стороны типа.
- Особенности типа С:
 - Обучение сотрудников
 - Работа с данными, качество предоставления информации
 - Использование аргументов и ведение споров
 - Коммуникативные особенности при работе в малых и больших командах

Упражнение 1:

Просмотр видеофрагментов и определение типа сотрудников, показанных в отрывке.

Упражнение 2:

Определение типов реальных сотрудников, участников тренинга и подготовка к переговорам с ними.

Этап отработки навыка «Подстройка и управление»

Упражнение 1: ролевая игра, отработка эффективного поведения. Суть упражнения:

- Получить текст Case Study и ознакомиться с ним.
- Подготовиться к встрече с сотрудником.
- Провести ролевую игру. Цель - построить эффективную коммуникацию с сотрудником в соответствии с его профилем.
- Длительность игры 7-10 минут.
- Разбор игры. Оценивается правильность определения профиля и качество подстройки под него.
- Проработка. Как начинать построение коммуникации.
- Методы создания благоприятного климата для коммуникации.
- Управление собственными реакциями и реакциями партнера при помощи «и», «поставьте себя на его место».

Упражнение 2: ролевая игра, отработка эффективного поведения. Анализ профиля реальных сотрудников, участников тренинга.

Результат тренинга

- Участники тренинга получают инструменты управления сотрудниками различных типов.
- Участники смогут уверенно чувствовать себя в процессе коммуникации, благодаря приобретенной технике контроля эффективности управления.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

- Получат навык поиска нестандартных решений в сложных ситуациях в управлении, на основе предложенных на тренинге рекомендаций.

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж
+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org