



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Системное мышление

Целевая аудитория

Материалы тренинга касаются узкой области системного мышления – **Управленческая деятельность в организации.**

Программа предназначена для сотрудников, в обязанности которых входит управление сотрудниками и функциями, анализ процессов и связей в компании. Связей между компанией и внешним миром.

Навык, полученный на тренинге, может помочь при принятии управленческих решений и повышении эффективности функционирования любой группы сотрудников.

Цель программы

Сформировать у участников обучения навык системного подхода к решению управленческих задач различной сложности, решению задач на рабочем месте.

Помочь участникам тренинга целостно смотреть на стоящие перед ними задачи и видеть «большую картину» реальности.

Методика

Теоретическая часть включает основные понятия системного мышления и системного подхода к решению управленческих проблем.

Большая часть практических упражнений связана с анализом реальных кейсов участников обучения.

Тренинг предполагает большой объем аналитической работы слушателей.

Результат

- Участники обучения получают краткие, структурированные знания по системному мышлению и возможности его применения в своей работе.
- Получают практический опыт в решении собственных задач и проблем.
- Закрепят навык системного подхода в практических заданиях.

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант в области управления продажами
и развития навыков переговоров
+7 916 522 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com
www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

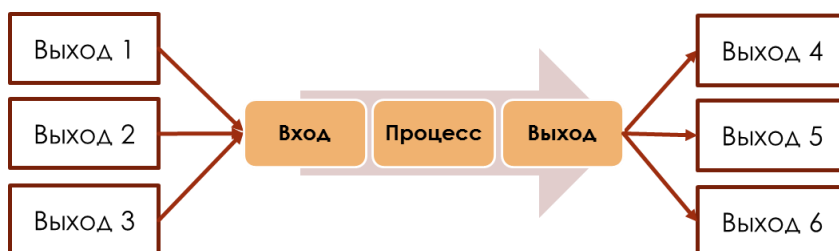
Содержание

Системное мышление. Основные понятия и определения

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

Упражнение:

Описание объектов в терминах системы



Системы управления

- Понятие целенаправленной системы - системы управления
- Что такое управленческий цикл
- Элементы и связи элементов – какие бывают и как влияют друг на друга
- Диагностика «разрывов» и пропусков при управлении
- Способы усовершенствования целенаправленной системы - системы управления

Упражнение:

Анализ системы управления организации.



Управление – это наука

со своими правилами и закономерностями

Целеустремленные системы

- Определение целеустремленной системы
- Примеры целеустремленных систем (человек и компания) и что с ними делать, что от них можно ожидать
- Особенности описания подобного класса систем
- Использование моделей целеустремленных систем
- Совместное использование различных видов систем – целеустремленной и целенаправленной

Упражнение:

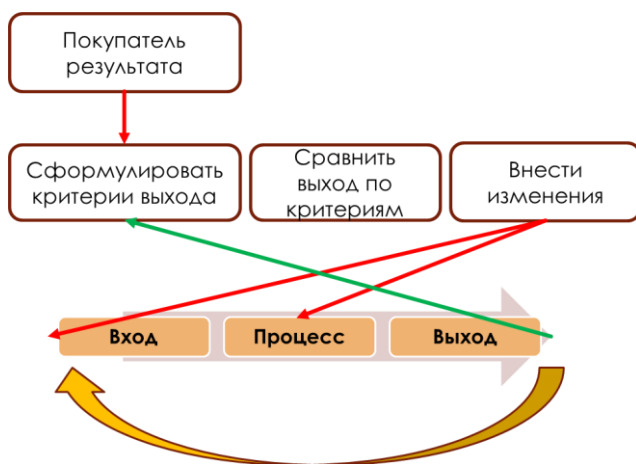
Анализ системы управления организации.

Открытые и закрытые системы

- Определение открытой и закрытой систем
- Особенности и отличия
- Упражнение. Примеры открытых систем
- Упражнение. Примеры закрытых систем
- Переход от закрытой к открытой системе и наоборот

Упражнение:

Описание открытых и закрытых систем.



Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами
и развития навыков переговоров

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com

www.anazarov.org



Управление – это наука

со своими правилами и закономерностями

Решение проблем с использованием системного подхода. Часть 1. Методики

- Сформулировать проблему
- Определить цель
- Определить ограничения
- Установить критерии достижения

Упражнение:

Описание проблемы в терминах системы.

Решение проблем с использованием системного подхода. Часть 2. Методики

- Установить границы системы
- Собрать данные по процессам и определить процессы
- Получить полное и частичное решения
- Выбрать решение
- Запустить «пилот»
- Скорректировать решение
- Поиск решения системы и поиск частичного решения системы
- Презентация решения системы

Упражнение:

Описание проблемы в терминах системы.

Системное мышление в бизнесе. Базовая модель

- Модель Надлера-Ташмена



Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант в области управления продажами
и развития навыков переговоров
+7 916 522 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com
www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Упражнение:

Провести анализ реальной проблемы, с точки зрения четырех составляющих:

1. Организационные механизмы
2. Исполнители
3. Неформальные механизмы
4. Задача

Организационные механизмы

- **Процессы:** скорость, вход, требуемое качество выполнения процессов
- **Правила:** поддерживающие или ограничивающие сотрудников
- **Структура компании:** зоны власти и зоны ответственности сотрудников

Упражнение:

Провести анализ реальной проблемы, с точки зрения составляющей «Организационные механизмы».

Исполнители

- **Квалификация:** оценка уровня квалификации сотрудников
- **Количество:** степень достаточности количества исполнителей
- **Мотивация:** тип текущей мотивации сотрудников - избегание, достижение.
- **Жизненный цикл:** продолжительность пребывания сотрудника на должности

Упражнение:

Провести анализ реальной проблемы, с точки зрения составляющей «Исполнители».

Неформальные механизмы

- **Культура:** модели описания культуры в компании - процесс, задача, персона, отношения

Упражнение:

Провести анализ реальной проблемы, с точки зрения составляющей «Неформальные механизмы».



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

Задача

- **Объем:** степень загруженности задачами
- **Сложность:** степень сложности задач с точки зрения исполнителей
- **Скорость выполнения:** необходимая скорость выполнения задачи. Высокая, низкая.
- **Точность формулировки:** SMART. Насколько четко может быть сформулирована задача

Упражнение:

Провести анализ реальной проблемы, с точки зрения составляющей «Задача».

Генератор решений



Упражнение:

Свести воедино анализ всех составляющих. Выявить проблемные области.

Упражнение:

Провести анализ реальной проблемы и представить свое предложение по решению проблемы в предложенном формате.



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

- Сформулировать проблему
 - Определите цель
 - Определите ограничения
 - Установите критерии достижения
 - Установите границы системы
 - Соберите данные по процессам и Определите процессы
 - Получите полное и частичное решения
 - Выберите решение
 - Запустите «пилот»
 - Скорректируйте решение
-

Упражнение:

Взгляд на одну и ту же задачу через призму различных классов систем.

Участники работают над кейсом и анализируют его, используя различные точки зрения.

Решение итогового кейса

Задача кейса: применить все полученные знания по системному мышлению и закрепить навык системного подхода к решению проблемы.

- Провести анализ предложенной проблемы по четырем составляющим
- Свести воедино анализ всех составляющих, выявить проблемные области
- Предложить решение проблемы в формате «проблема-причина-решение по изменениям-план действий-ресурсы-время»
- Защитить свой вариант решения системы
- Подвести итог упражнения

Дополнительный материал

Системы массового обслуживания

- Понятие и определение
- Элементы системы массового обслуживания
- Параметры, описывающие системы
- Понятие потока и каналов обслуживания

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант в области управления продажами
и развития навыков переговоров
+7 916 522 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com
www.anazarov.org



Управление – это наука со своими правилами и закономерностями

- Ограничение по длине очереди
- Ограничения по времени ожидания

Различные классы систем и их иерархия

