



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Развитие базовых управленческих навыков и управленческая коммуникация

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



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

Правила коммуникации

- Модель эффективной коммуникации Фон Туна:
 - тестирование на развитость различных форм «слушания» собеседников
 - интерпретация результатов тестирования
 - разбор профилей участников тренинга
- Практические упражнения по отработке правильной коммуникации
- Особенности восприятия различных типов людей
- *Case study*. Разбор практических ситуаций участников тренинга

Активное слушание

- Что такое активное слушание
- Основные ошибки при коммуникации
- Как себя вести при постановке задач с представителем другого коммуникативного профиля
- Как повысить качество восприятия информации
- Как уточнять услышанное
- Различные репрезентативные модели
- *Case study*

Оценка готовности сотрудника к выполнению задания

- Оценка уровня мотивации сотрудника к решению данной задачи

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

- Оценка уровня подготовленности сотрудника к решению данной задачи
- Анализ соотношения «мотивация-знания»
- Выбор определенного стиля управления на основе анализа
- Выбор вида контроля и коммуникации с сотрудником

Постановка целей для группы и для сотрудника

- SMART модель постановки целей:
 - теоретические основы
 - плюсы и минусы модели
 - практика применения
- Как правильно поставить задачу и получить от сотрудника подтверждение о ее понимании
- Перефразирование при постановке цели
- Понятие образа конечного результата и его описание
- Идеальное исполнение – что это такое?
- Расстановка приоритетов сотруднику
- Практикум постановки целей группе и сотруднику
- *Case study* по постановке задачи и уточнению ее понимания

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

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

Обратная связь сотруднику

- Что такое обратная связь? Определение и понятие
- Модели предоставления обратной связи:
 - сэндвич
 - с предварительной оценкой сотрудника
- 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*
- 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*

Дополнительный инструментарий – управление конфликтами

- Определение стратегии поведения в конфликтных ситуациях. *Тест*
- Открытость руководителя и ее значение в работе с подчиненными
- Обратная связь в конфликтной ситуации
- Правила критики
- *Case Study*



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Различные типы сотрудников

- Модель DISC. Основные понятия и теория
- Тестирование участников
- Особенности коммуникации с различными типами сотрудников
- Что можно ожидать от различных типов сотрудников и чего не стоит
- Особенности типа D – коммуникация и управления
- Особенности типа I – коммуникация и управления
- Особенности типа S – коммуникация и управления
- Особенности типа C – коммуникация и управления
- Особенности постановки задач различным типам сотрудников
- Предоставление обратной связи различным типам сотрудников

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