Управление - это наука
со своими правилами и закономерностями

Лидерство с опорой на сильные стороны руководителя

Участники тренинга, целевая группа.
Курс предназначен для руководителей, управляющих группой сотрудников и желающих развить свои управленческие и лидерские качества.

Цели курса
Предоставить участникам новые методы и практические инструменты, с помощью которых они смогут анализировать и развивать способности к руководству и лидерству.

Процесс
Интерактивный игровой тренинг с большим количеством разбираемых кейсов. В ходе тренинга участники решают практические задачи, связанные с анализом управленческих ситуаций и принятием верных и эффективных управленческих решений. Прохождение тренинга предполагает проведение предварительного тестирования способностей. Тренинг может быть адаптирован к результатам работы центра оценки в компании и других оценочных мероприятий, уже проведенных в компании.

Методика
Теоретическая часть включает изучение модели лидерства с опорой на сильные стороны участников тренинга.
Практическая часть дает навыки работы с подчиненными, новые идеи и подходы к управлению.
Участники тренинга 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 управления продажами.
Nazarov.nvision@gmail.com
+7 916 522 16 45
www.anazarov.org

Управление - это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

Изменение понятия лидерства

- Обсуждение понятий: лидерство и управление
- Оценка индивидуальных представлений о лидерстве
- Обсуждение различных точек зрения, формирование обобщенного представления о лидерстве
- Различные модели лидерства, их сильные и слабые стороны
- Можно ли управлять, не будучи лидером?
- Что мотивирует людей работать и подчиняться
- Почему люди следуют за лидером

Модель «Сильные стороны». Развитие лидерских качеств

- Различные источники лидерства и различные модели лидерства
- Что говорят исследования
- 34 аспекта лидерства
- 5-7 самых сильных сторон участников обучения и как они проявляются в работе
- Отношение к слабым сторонам и их компенсация
- Обсуждение основных аспектов, зон инвестиций в собственного потенциала
- Каковы индивидуальные сильные и слабые стороны участников тренинга. Оценка, обсуждение
- Специфические черты лидерского стиля и возникающие в связи с этим возможности
- Понятие «балкона» и «подвала», как использовать и как компенсировать
- Развитие индивидуального стиля лидерства и индивидуальный процесс роста

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

Управление - это наука со своими правилами и закономерностями

Необходимая информация для формирования представления о стиле управления

Принятие решений

- Принятие решения и ответственность за его последствия
- Понятие «Интернальности» и как она влияет на способность принимать решения
- Тест Роттера, анализ полученной гистограммы и объяснение к ней
- Анализ информации в областях:
  а) продажи – конкурентное сравнение предложений, позиционирование предложения компании
  б) управление – полнота и достаточность цикла управления

Принятие управленческих решений

- Работы Саймона в области принятия управленческих решений
- Рациональный подход к принятию решений
- Сбор и анализ информации. Что нужно знать
- Матрица Кепнера-Трего
- Оценка исходов различных альтернатив и их последствий
- Оценка вероятности событий:
  - элементы теории вероятности
  - понятие априорной вероятности
  - дисперсия и нормальное распределение
- Оценка последствий принятия решений. Финансовые и репутационные последствия
- Анализ и сравнение альтернатив
- Конкурирующие и кооперативные стратегии поведения
- Стоимость решений и отказ от других альтернатив

Мотивационный профиль

- Модель и методика Герчикова
- Объяснение модели и обучение пользованию тестом
- Сильные и слабые стороны различных мотивационных профилей
- Особенности управления сотрудниками с различными профилями
- Восприятие комфортности работы в компании представителями различных профилей

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

Управление - это наука со своими правилами и закономерностями

- «Теория ожиданий» Врума

Личностные ценности

- Понятие структуры личности
- Большая 5 качеств
- Личностные ценности, как основа личности
- Тест Рокича
- Анализ ценностного профиля и как он определяет выбор и приоритеты участников обучения
- Как меняются ценности
- Корректировка ожиданий от себя самого
- Наиболее вероятное поведение в различных ситуациях в зависимости от набора ценностей

Модель MBTI

- Описание модели и история ее создания
- Описание 4 шкал
- Шкала E—I — ориентация сознания:
  E (Extraversion, экстраверсия) — ориентация сознания наружу, на объекты
  I (Introversion, интроверсия) — ориентация сознания внутрь, на субъекта
- Шкала S—N — способ ориентировки в ситуации:
  S (Sensing, ощущение) — ориентировка на материальную информацию
  N (iNtuition, интуиция) — ориентировка на интуитивную информацию
- Шкала T—F — основа принятия решений:
  T (Thinking, мышление) — логическое взвешивание альтернатив
  F (Feeling, чувство) — принятие решений на эмоциональной основе этики
- Шкала J—P — способ подготовки решений:
  J (Judging, суждение) — рациональное предпочтение планировать и заранее упорядочивать информацию
  P (Perception, восприятие) — иррациональное предпочтение действовать без детальной предварительной подготовки, больше ориентируясь по обстоятельствам
- Разбор профилей и особенностей их поведения и коммуникации

Основная концепция ситуационного лидерства

- Что такое ситуация лидерства
- Оценка уровня компетенций сотрудника

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

Управление - это наука со своими правилами и закономерностями

- Оценка уровня мотивации сотрудника
- Возможные пары «Компетенция - мотивация»
- Определение ситуации управления
- Описание различных управленческих приемов и инструментов в различных ситуациях

Необходимость в лидерстве в различных ситуациях и при различных задачах

- Определение задач и ресурсов
- Каковы Ваши задачи и обязанности?
- Какие ресурсы Вам необходимы?
- Определение мотивационного профиля сотрудника
- Различные модели оценки мотивации сотрудника
- Тестирование мотивационного профиля участников

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

Управление - это наука
со своими правилами и закономерностями

Три стиля лидерства

- Различные стили лидерства
- Выбор и использование различного лидерского поведения
- Какой индивидуальный лидерский стиль присущ Вам?
- Самооценка характерного лидерского поведения
- Выбор адекватного стиля лидерства

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

Управление - это наука со своими правилами и закономерностями

Результат

- Участники тренинга получат навыки эффективного лидерства и управления подчиненными.
- 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 организации в целом.

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