Программа обучения для руководителей

**КАК ВЫПОЛНИТЬ АМБИЦИОЗНЫЙ ПЛАН?**

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ

Бизнес-тренер

**КОЛОБОВ**

СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

##### Целевая аудитория

Руководители компаний, коммерческие директора, руководители отделов продаж, hr-специалисты.

##### Цели тренинга

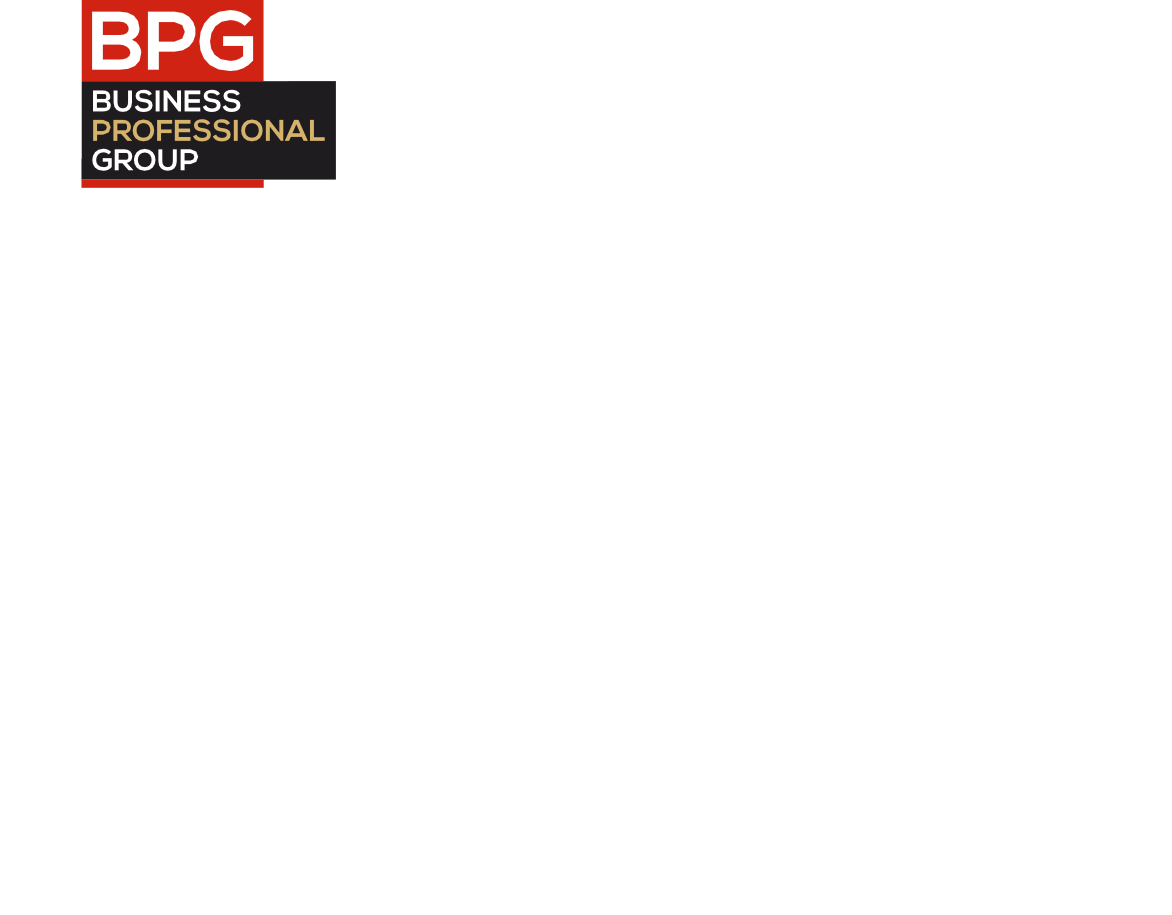
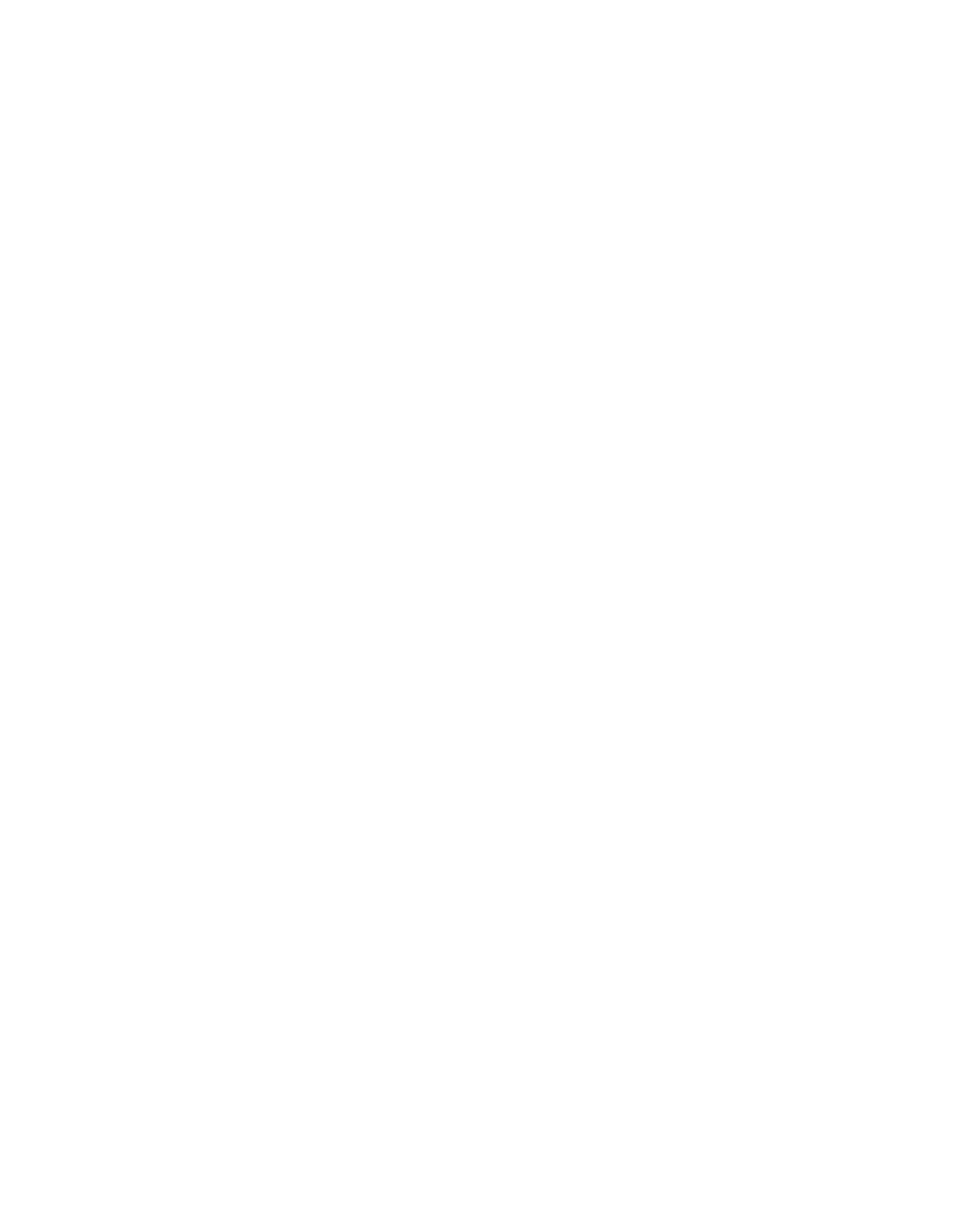
Развитие компетенций оперативного управления. Отработка навыков: проведения собеседований, оценки, мотивации, обучения сотрудников.

**Особенности обучения**

# АПРЕЛЯ

## 2024

Программа построена по принципу: **«делай–получай опыт–извлекай уроки–тренируй навыки».** Два дня обучения насыщены деловыми играми, кейсами, ролевыми ситуациями из реального бизнеса. Участники экспериментируют и видят на практике, что «работает, а что нет». Короткие теоретические блоки помогают осмыслить и структурировать свой опыт.



Предлагаемый тренинг прошли более 1000 руководителей Сбербанка, **более 100 сотрудников ВТБ**. Эта учебная программа имеет положительный отзыв не только у руководителей крупных компаний. Развивающиеся компании от 50 человек также отмечали ее полезность.

В тренинге даются простые для изучения, но эффективные в работе технологии управления командой.

Применение этих инструментов в повседневной практике управления способствует повышению личной эффективности руководителей и управленческой деятельности в целом.

программа обучения для руководителей

### ПЛАН ТРЕНИНГА

##### День 1

Введение в тренинг • Знакомство участников, установление контакта.

* Цели тренинга, ожидания, правила, регламент.

##### Деловая игра

**«Амбициозный план»**

Игра моделирует ситуацию, когда команде необходимо найти способ решения задачи и выполнить

бизнес-план (5 раундов, один раунд – один квартал). Решение управленческих задач:

* Построение бизнес-процесса и поиск узких мест.
* Оценка выполнимости плана, расчет трудозатрат, подбор персонала, распределение задач.
* Управление процессом поиска новых идей, профилактика конфликтов, сплочение команды.
* Управленческий инструмент «Паспорт проблемы».
* Как получить право управлять командой?

**Кейс «Инвентаризация** Поиск задач, которые ведут/не ведут

##### задач»

к результатам:

* задачи руководителя
* задачи подчиненных
* риски, потери, приоритеты
* оценка трудозатрат и выполнимости плана
* план «Б»

Участники оценивают эффективность своей работы, анализируют слабые места в управлении.

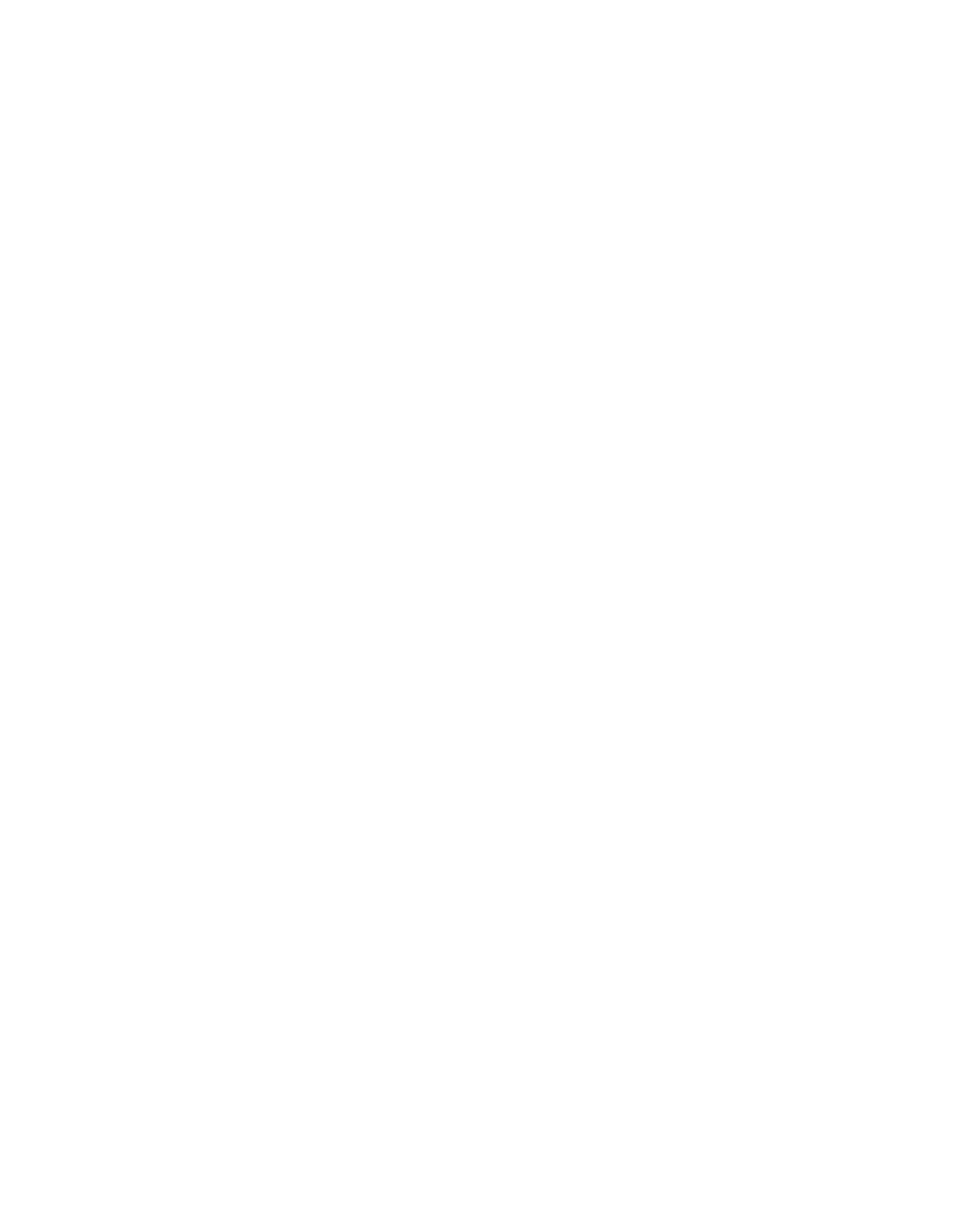
##### Постановка задач, контроль работы подчиненного

Участники ставят цели подчиненным, подводят итоги работы подчиненного, выявляют причины неудач.

Мини-лекция:

* Закон «Территоризма».
* Способ конструктивного общения – 4П.

##### Домашнее задание Итоги дня



Применить 4П в своем окружении. Подготовить фрагмент обучения подчиненного.

программа обучения для

руководителей

### ПЛАН ТРЕНИНГА

##### День 2

**Проверка домашнего задания**

##### Подбор и оценка продающего персонала

**Основы обучения**

##### Отработка навыков

**развивающей обратной связи в процессе обучения**

Опыт применения 4П.

Рекомендации по подбору персонала и проведению собеседований.

Инструменты экспресс оценки компетенций на собеседовании.

Мини-лекция с элементами групповой дискуссии.

Ролевые упражнения для отработки навыков применения инструментов оценки кандидатов на работу.

Деловая игра «Головоломка». Ролевое взаимодействие: тренер обучат одного из участников и

показывает как быстро сформировать новый навык.

Адаптация новых сотрудников: как преодолеть

«точку невозврата» и ускорить отдачу от «новичков».

Мини-лекция по эффективным приемам обучения новичков и включения их в команду (не Д.Колб).

Ролевое взаимодействие: тренер обучат одного

из участников и показывает как быстро сформировать один из навыков (не Д.Колб). Показывает как дается обратная связь в процессе обучения (не ++/-/+).

Участники отрабатывают навыки обучения и обратной связи в ролевых играх.



##### Итоги тренинга

Бизнес-тренер

**КОЛОБОВ**

СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

* Школа консультантов по управлению А.И. Пригожина
* Аспирантура по педагогической психологии. Специализация: психология деятельности, психология обучения, оценка личности
* Серия учебных курсов: разработка и ведение тренингов (Е.Сидоренко),

**программа обучения для**

**руководителей**

**КАК ВЫПОЛНИТЬ АМБИЦИОЗНЫЙ**

**ПЛАН?**

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

КОМАНДОЙ

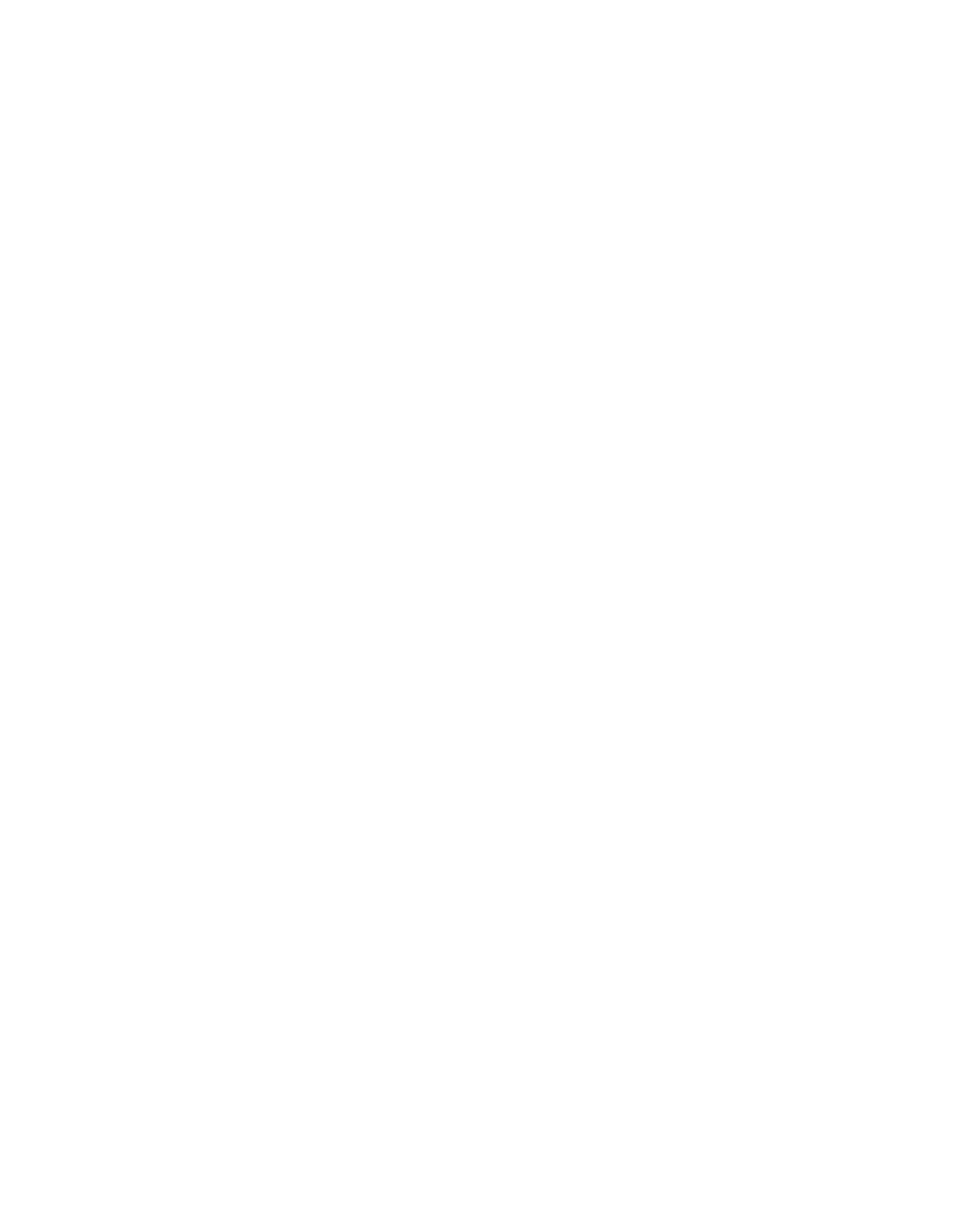
управление персоналом, оценка персонала (С.Иванова), управление проектами, продажами, сервисное обслуживание

* 2016 г. – соучередитель компании «Художники Арбата»
* 2009 – н.время консультант, тренер
* провел более 7000 интервью
* 2007-2009 гг. консультант, тренер в компаниях Москвы: Бест-Тренинг, Академия СЭТ
* 2002-2007 гг. HRD филиала ВТБ в г. Хабаровск, лидера сети
* по итогам ассессмента под руководством М.Олешек возглавил рейтинг лучших HRD компании (более 50 чел.)
* 1995-2002 преподаватель кафедры психологии ХГПУ

##### Консультационные и тренинговые проекты

Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, РТ-Страхование (страховой брокер), РЖД, РОСНО, госкорпорация Ростех, Ростелеком, ВолгаТелеком, Bombardier, Schuco int., Cisco Systems, Почта РФ, Мечел и др. (более 50 компаний).

**Даты проведения: Стоимость участия:**



# АПРЕЛЯ

## 2024

#### 8 (7212) 50-40-45,

41-86-48

#### [504045@hr-profi.kz](mailto:504045@hr-profi.kz) [profi06@inbox.ru](mailto:profi06@inbox.ru)