

# КОУЧИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПОДЧИНЕННЫМИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ



- Как усовершенствовать методы руководства сотрудниками?
- Почему директивный стиль руководства сегодня неэффективен
- Какова практическая ценность коучинговой модели для фармацевтических компаний и как ее достичь в самые сжатые сроки

Согласно исследованиям Human Capital Institute в 2014 году, из 500 опрошенных компаний 53% пользуются услугами внешних коучей, 50% имеют в своем штате внутренних коучей, и в 82% случаев – коучами для своих подчиненных выступают менеджеры. Несмотря на высокую коучинговую активность, 90% сотрудников не удовлетворены результатами коучинга.



**В рамках 2-х дней обучения будут рассмотрены ключевые вопросы, от которых зависит управленческая эффективность:**

1. Как побудить сотрудников мыслить шире предложенного и проявлять инициативу
2. Как найти ключ к каждому сотруднику своей команды?
3. Как грамотно использовать инструмент постановки задач и уйти от указаний и приказов?
4. Как обеспечить мотивирующую обратную связь? Обратная связь, побуждающая сотрудников делать еще больше
5. Что делать с сотрудниками, которые не в полном объеме справляются со своими задачами?



**Для кого этот тренинг:**

- Для руководителей подразделений фармацевтических и медицинских компаний, понимающих ценность работы с подчиненными и осознающих значимость и зависимость качества работы подчиненных и результатов подразделения



### Преимущества тренинга:

- Тренинг и ситуации для разбора отражают специфику подходов в фармацевтическом и медицинском бизнес – проведение «двойных», «тройных визитов», удаленность сотрудников, др.
- Каждый слушатель выйдет с тренинга с четкой программой по управлению своими сотрудниками
- Каждый слушатель получит индивидуальные рекомендации по совершенствованию своих управленческих навыков в рамках персональной коучинг – сессии с тренером