

ТРЕНИНГ (ПО ОДНОИМЕННОЙ КНИГЕ ДИРЕКТОРА РОССИЙСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА WILSON LEARNING АЛЕКСАНДРА ПАСЕКУНОВА) ПОСТРОЕН НА СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЯХ ЛИДЕРСТВА И ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНОГО УРОВНЯ.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА - ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

ТРЕНИНГ СОСТОИТ ИЗ ТРЕХ МОДУЛЕЙ:



Индивидуализация управленческих воздействий

Понимание роли руководителя, а также осознание своих сильных сторон и зон роста как руководителя. Теория социальных стилей как основа коммуникативной компетентности и инструмент для достижения управленческих результатов. Навыки двустороннего общения. Создание продуктивной обстановки в коллективе с учетом индивидуальных особенностей каждого, обстановки, позволяющей добиваться максимальных результатов.

Мотивация

Нематериальная мотивация как способ сократить расходы на персонал.

Способы реализации технологий нематериальной мотивации в реальных ситуациях. Разработка соответствующих планов мероприятий.

Самотивация для менеджера.

Делегирование полномочий и контроль

Делегирование как способ РАЗВИТИЯ подчиненного.

Ключевые вопросы делегирования - КОМУ? ЧТО? И КАК?

Применение навыков делегирования, которые повысят результативность работы и степень доверия к сотрудникам, увеличат степень их вовлеченности в совместную деятельность и повысят производительность труда.

Тренинг проводится в интерактивной форме с использованием богатого управленческого опыта автора.

После обучения участники тренинга приобретают навыки лидерского стиля управления, а также формируют индивидуальную программу собственного профессионального развития.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА

2 ДНЯ (16 Ч)

ПОЧЕМУ НАШИ МЕНЕДЖЕРЫ НЕ ПАРЯТ,

А «КУВЫРКАЮТСЯ» В ВОЗДУХЕ?

из книги «Искусство быть начальником»

Директор Представительства
Wilson Learning в России
А. Пасекунов



С каждым годом менеджеров в России становится все больше и больше, но у людей бизнеса до сих пор нет четких представлений, каким должен быть современный управленец, что он должен знать и уметь. Анализируя и свой управленческий опыт, и наблюдения за известными и успешными людьми, я собрал воедино универсальный набор инструментов, которым должен владеть преуспевающий менеджер.

Всю свою сознательную жизнь я находился на руководящих позициях. Работал на ведущих позициях как при советском строе, так и в так называемое новое время. За последние 20 лет мне посчастливилось возглавлять крупные международные проекты, в качестве консультанта общаться с ведущими капитанами современного бизнеса многих международных компаний. Колоссальный опыт был приобретен мною благодаря тесному сотрудничеству с мировым лидером в области обучения менеджеров - компанией Wilson Learning, представительство которой я возглавляю в настоящее время.

Данный опыт лег в основу тренингов и лекций по практике современного менеджмента, которые я с удовольствием читаю во многих европейских странах.

Практически на всех встречах со слушателями встает вопрос, что является стержневым в успешности руководителя. Я бы сравнил менеджера с птицей, полет которой безупречен, если она опирается на оба крыла. Левое крыло – это сумма технических знаний и умений, которыми обладают представители любых профессий. Правое крыло – способность управлять другими людьми. Многие говорят, что менеджер – это тот, кто решает вопросы чужими руками. Но решать проблемы чужими руками часто гораздо сложнее, чем делать это своими. Анализ менеджмента в России показал, что правое крыло, то есть умение воздействовать на своих подчиненных, очень слабо развито у наших управленцев, поэтому наши менеджеры-птицы не парят свободно, а кувыркаются в воздухе.

Сейчас на рынке востребованы управленцы, у которых хорошо развито правое крыло: коммуникация, эффективное взаимодействие с людьми. Левое крыло можно нарастить достаточно быстро: Россия всегда отличалась хорошей подготовкой специалистов. А вот навыкам коммуникации в России никогда не уделялось внимания.

На тренинге мы обозначаем и структурируем те навыки и умения, которыми должен владеть успешный менеджер. Тренинг предназначен для разных категорий менеджеров: для тех, кто только собирается стать управленцем, для тех, кто им уже стал и столкнулся с рядом проблем, и для тех, кто уже давно возглавляет коллективы, но не удовлетворен эффективностью работы своих подчиненных.

Однажды на международной конференции, где мне довелось присутствовать, один оратор сказал: «Жизнь предоставляет нам 59 возможностей для карьерного и личностного роста». Зал удивленно загудел: «Почему именно 59? Как вы посчитали?» Оратор посмотрел на нас и ответил: «Хорошо, пусть будет 60. Но количество этих возможностей ограничено. И, самое главное, что все они связаны с другими людьми».

Если мы оглянемся на свой жизненный путь, то увидим, что все серьезные изменения, как на работе, так и в личной жизни, произошли с нами после того, как кто-то к нам подошел, кто-то нам позвонил, кто-то нас пригласил. Да, количество предоставляемых нам возможностей ограничено, и все они приходят от других людей. И тот, кто умеет взаимодействовать с другими людьми, свои возможности не пропустит.