

Навыки оперативного руководства: развитие ключевых компетенций руководителя

Профессия «руководитель» не значится в классификаторе. А зря. Она сейчас наиболее дефицитна в 95% российских компаний. Мы предлагаем Вам стать в ней одним из профессионалов.

Дата проведения: 15 - 16 декабря 2022 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП09204

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16 часов

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский просп., 10/118, гостиница Октябрьская.

Стоимость участия: 28 400 руб.

Для участников предусмотрено:

Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Генеральных и коммерческих директоров, руководителей отделов, служб, подразделений и проектов.

Цель обучения

Формирование управленческих навыков и развитие ключевых компетенций оперативного руководства современного руководителя.

Особенности программы

Особенность семинара:

30% теории 70% практики. Каждый теоретический блок закрепляется практикумами, иллюстрациями, деловыми играми.

Результат обучения

В результате обучения участники:

- узнают об оценке профессиональной компетентности руководителя и формировании его карьерного роста в соответствии с индивидуально-психологическими особенностями;
- изучат эффективные приемы коммуникаций: влияния на людей, индивидуума и группу, ведение совещаний и переговоров;
- узнают, как взаимодействовать с работником со сниженной мотивацией, неудобным сотрудником;
- изучат, как осуществляется выбор стиля руководства, способа мотивации сотрудника в зависимости от его индивидуально-психологических особенностей и мотивационного типа;
- узнают, что должен знать руководитель о своих сотрудниках? и как сделать так, чтобы сотрудники вовлекались

- активно в работу организации;
- узнают, как требовать, не вызывая озлобление, хвалить, не провоцируя «звездность»?
- узнают, каким образом мотивировать с помощью зарплаты, не повышая ее?
- научатся смотреть в глаза, когда увольняют;
- изучат критерии оценки эффективности сотрудников – откуда их брать?
- повысят уровень личной компетенции.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Мероприятие проходит в рамках курса повышения квалификации:

- **Практический курс для руководителей структурных подразделений: эффективное управление структурным подразделением. Создание работоспособной команды**

Программа обучения

День 1.

Особенности работы руководителя. Чем принципиально отличается работа и задачи руководителя от работы исполнителя.

- Как увидеть, что ты делаешь работу подчиненного вместо него и как перестать этим заниматься.
- Что ждут от руководителя подразделения «сверху» и «снизу».

Становление руководителя. Развитие от сотрудника до руководителя. Руководитель Пятого уровня.

- Концепция развития от сотрудника до руководителя: уровни, этапы, потребности и мотивы карьеры.
- Психологические аспекты управленческой карьеры.
- Компетенции успешного руководителя. Что отличает лидера Пятого уровня от руководителей.
- Факторы и критерии, определяющие успешность.

Управление рабочими стрессами.

- Способности, профессиональный опыт, самооценка, мотивация и другие свойства личности для становления и сохранения адаптированности к управленческой деятельности.
- Преодоление стрессовых ситуаций при длительном напряжении. Управление рабочими и профессиональными стрессами, снижение неконструктивной напряженности в коллективе.
- Профилактика синдрома профессионального выгорания.
- Техники снижения эмоционального напряжения.
- Алгоритмы снятия эмоционального напряжения во взаимодействии со «сложными» сотрудниками.

Повышение коммуникативной компетентности.

- Технология вовлечения в коммуникационный процесс профессионалов при балансе полномочий и ответственности.
- Оптимизация делового взаимодействия с сотрудниками на разных уровнях.
- Техники влияния на группу и индивидуума. Работа с возражениями (техники убеждения и аргументации).
- Кто такие манипуляторы и как с ними общаться.
- Модели переговоров и стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
- Способы управления конфликтами.
- Техники создания позитивного климата.
- Повышение эффективности деловых переговоров с подчиненными, коллегами, партнерами и вышестоящим руководством.
- Построение эффективной модели делового совещания с учетом внутрифирменных коммуникаций и стандартов организационной культуры.
- Стандарты делового взаимодействия внешние (внешние партнеры, клиенты, посетители, конкуренты).

День 2.

Формирование управленческих умений в создании и сплочении рабочего коллектива.

- Совершенствование управленческих умений, эффективные способы создания и сплочения рабочего коллектива, умение максимально использовать потенциал команды.
- Подготовка и технология формирования команды, факторы успеха, стадии, этапы.
- Повышение лояльности к компании и заинтересованности в командной работе.
- Методы диагностики организационной культуры, сплоченности команд.
- Методы выявления лидерских потенциалов, типов лидерства и групповых ролей.
- Эффективные стили управления сотрудниками.

Повышение мотивации и результативности труда сотрудников.

- Мотивация и стимулирование сотрудников.
- Факторы стимулирования и мотивации сотрудников.
- Учет психологического аспекта в стимулировании сотрудников с учетом мотивационных типов.
- «Человеческий фактор» в системе контроля.
- Личные навыки, необходимые для руководства и осуществления контроля над результатами.

Что заставляет подразделение РАБОТАТЬ. Ключевые функции руководителя.

Планирование деятельности подразделения и сотрудников.

- Техника постановки масштабных задач. Как управлять «Ильей Муромцем».
- Как делегировать задачи, чтобы они не вернулись к вам бумерангом.
- Как управлять, если сотрудник - мастер по делегированию вам своих проблем.

Обучение сотрудников.

- Технология обучения внутри отдела.
- Психология обучения взрослых людей.

Эффективный контроль подчиненных.

Найм и адаптация сотрудников.

- Как «сокращать» испытательный срок.
- Как можно увидеть реальную работоспособность и квалификацию сотрудника за 20 минут.

Преподаватели

КУЗЮТИНА Ирина Вадимовна

Бизнес-тренер, эксперт по управлению персоналом, навыкам руководства и личной эффективности.

Сфера профессиональных интересов:

Постановка системы управления персоналом в компаниях.

Разработка системы Сбалансированных показателей компаний (BSC).

Разработка системы КПЭ / KPI и мотивирующей оплаты труда.

Разработка грейдинга для компании – Оценка должностей и формирование системы окладов.

HR специалист.

Постановка отделов обучения и развития в компаниях.

Разработка и постановка центра оценки персонала ассесмент центр assessment center.

Обучение руководителей и владельцев компаний России и ближнего зарубежья, влиянию, лидерству, энергизации команд и сотрудников.

Настройка отделов продаж: технологии, команды, переговорные техники.

Образование:

2009, 2010 — Upper Austria University of Applied Sciences, Австрия, Strategic Marketing and Sales Management (Management Summer School).

2009 — Школа интеллектуальных переговорщиков, «Тренинг для тренеров — технология моделирования будущего!».

2009 — Школа интеллектуальных переговорщиков, тренинг «Переговоры в бизнесе как схватка интеллектов», «Жесткие переговоры для руководителей».

2007 — Таллинская школа менеджеров, авторская программа Владимира Тарасова «Персональное управленческое искусство», «Техника перехвата и удержания правления», «Управленческие поединки».

2003 — The Napier Group (США), «Основы работы с командами и группами: фасилитирование их успеха».

2001 — Японский центр менеджмента (Япония), стажировка по программе «Маркетинг».

1996 — Институт тренинга, методика ведения тренинговых групп.

1993–1995 — Белорусский государственный педагогический университет, психологический факультет, практический психолог.

1981–1986 — Санкт-Петербургский государственный университет, географ.

Опыт работы:

2000 — н. в. — Компания Personnel Training Group, владелец, руководитель.

1998–2000 — Рекрутинговая компания Personnel Service / Служба персонала, руководитель тренингового направления.

1998 — Ассоциация торговых компаний «Здоровье», менеджер по обучению и развитию (штат — 1800 человек).

1997 — Смирнов и К, менеджер по персоналу.

1995–1997 — Эллипс фарм, менеджер по персоналу.

Публикации:

Соавторство в проекте «Бониер Бизнес Пресс» («Деловой Петербург») — «Энциклопедия продаж», публикации в журналах для руководителей «Бизнес и персонал», «Генеральный директор», «Коуч».

Корпоративные клиенты:

Группа компаний Городской Центр Экспертиз, ЗАО Кентек, ЗАО «МСТ Шиппинг Сервис», «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.», ВЦ ОАО РЖД, ЗАО Севзаппромэнерго, Группа компаний AES Corporation (NYSE: AES), глобальная энергетическая компания, Казахстан, ТОО «ЖаикМунай», Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», ОАО «Первая грузовая компания», ЗАО «Морская Техника», ForExpro, CONTRAIL КонтРейл Логистик Северо-Запад, ТОО «ИНТЕРТОП ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ», Каз Мунай Тениз, Павлодарский нефтехимический завод, компания «В КОНТАКТЕ», ЗАО СОВПЛИМ, ОАО «Полиметалл УК», Группа компаний «АМИРА», Саф Нева, «ОРИДЖИО».