PROДВИНУТЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 2.0
УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГИЕЙ СЕГОДНЯШНЕГО БИЗНЕСА

В двух форматах:
Полный – по дню на каждую тему (с возможностью практической отработки);
Компактный – продолжительностью 3 дня (с 10.00 до 19.00+)
Численность группы от 6 до 25 человек
Автор и ведущий: Бубнов Иван Борисович

Концепция:

От классических функций менеджмента к новой логике мышления управленца. Понимание управленческой науки на более глубоком уровне: первый заход в сторону soft-skills, управления энергией бизнеса, работы с сопротивлением систем и людей.

Цель обучения:

Расширение амплитуды видения руководителя новой формации, наработка и оттачивание компетенций управленца нового тысячелетия: формирование и закрепление опыта работы в условиях современной турбулентности, развитие внутреннего лидерства, наработка средств и инструментария влияния на новое поколение сотрудников и принципов взаимодействия

Целевая аудитория:

Все уровни управления организации: стратегические владельцы, С.Е.О., Советы директоров, руководители функциональных подразделений, руководители бизнес-единиц, кадровый резерв и новые руководители среднего звена

Задачи программы:

Введение в специфику управления нового поколения;
Авторская концепция менеджмента «5С»: Система, Стратегия (Смыслы), Сам, Сотрудники, Структура + еще одна важнейшая секретная «С»;
Три уровня внимания современного менеджера;
Внутреннее Лидерство и новые методы влияния и вовлечения подчиненных;
Золотые законы управления в новых условиях

Прорабатываемые темы, развиваемые компетенции:

СИСТЕМА: Понятия, правила, принципы создания и управления. Рефлексия, третий уровень внимания;
Три фокуса внимания менеджера при анализе ситуации, структуры, бизнеса
Отработка навыка видения систем разного масштаба;
Понятие «обратной связи системы»;
Принципы анализа систем, принципы функционирования систем разного порядка, принципы изменения и управления системами;
Принципы движения энергии внутри системы
Инструменты управления энергией в системах;
Интервью с подчиненным для системного обзора ситуации (не генеративное!);
Категория персональной ответственности за систему;
Качества и компетенции системного управленца;
САМ: Осознанность своих мотивов и долгосрочного Видения, поколения лидерства;
Дистинкция: Контекст vs. Содержание;
Концепция договоренностей и единой системы координат;
Навыки выполнения пересмотра договоренностей;
Навык переформулирования проблем в задачи;
Принцип «идти на боль»;
Развитие собственного Видения на своем рабочем месте;
Техники регулирования собственного эмоционального состояния;
Самодиагностика себя как решателя проблем;
Освоение «взрослой» позиции во взаимодействии;

Сигналы избегания ответственности и концепция «зазоров»;
Навыки определения «зазоров» и конфронтации;
Схема решения проблем, определение веса проблем;
Роль «Проводник», «Полупроводник» и «Диэлектрик»;
Концепция «энергии взаимодействия»;
Проработка вопроса "отпускания" привычного контроля;
СТРАТЕГИЯ: ключевой метод «захвата мира», обязательство, действия из будущего, и «мягкие цели»;
Креативность и инновационность, как конкурентное преимущество;
Пирамида организационных целей разного порядка;
Нахождение ключевой экспертизы – в чем мы исключительны и чем мы не похожи;
Генеральная идея развития бизнеса, исходя из стратегической гипотезы – «у вас есть план, мистер Фикс?»;
Нематериальные показатели эффективности;
Развитие навыков моделирования Стратегического Видения;
Ценностная база бизнеса;
Процедуры и принципы выработки общего Видения и ценностей бизнеса;
«Стратегические» беседы с сотрудниками для создания единой системы координат;
СТРУКТУРА как функциональный инструмент реализации стратегии, иерархия и холократия;
Процессы и функции, проекты и процедуры;
Принципы архитектуры структуры;
Stakeholder-анализ;
Структуры нового типа: в соответствии с типами лидерства и уровнем осознанности (вертикальное развитие);
Измерение энергии коллектива;
Фасилитация: новые навыки принятия группового управленческого решения;
Принципы проектного взаимодействия;
Принципы привнесения "осознанности" в деятельность;
Что уже сегодня можно взять из холократии;
Ребра жесткости – носители ценностей: модель для подражания;
Экспресс-анализ имеющейся организационной ситуации в подразделении;
СОТРУДНИКИ: передача ответственности, концепция договоренностей и единая система координат;
Две сферы взаимоотношений: информационный и эмоциональный;
Навыки регулирования эмоций в контакте;
Следствия изменения социальных ролей;
Компетенции Вовлечения;
Практика Сторителлинга;
Стратегические беседы с партнерами-сотрудниками;
Навыки конструктивной обратной связи;
Дистинкция: «Принятие» и «Сопротивление» событию;
Техники работы с сопротивлением: людей, групп, систем;
Техники передачи Ответственности;
Навыки работы с сопротивлением подчиненных;
Навыки конфронтации с подчиненными;
Измерение энергии коллектива;
Следствия изменения социальных ролей;
Сигналы избегания ответственности и концепция «зазоров»;
Навыки определения «зазоров» и конфронтации;
Навыки конструктивной обратной связи;
Навыки регулирования эмоций в контакте;
Схема работы с сопротивлением подчиненных.
Технология работы со срывами (собственными и подчиненных);
Навык партнерского «разбора полетов»;
+ЕЩЕ ОДНА «С»…

По окончании программы участники смогут:

Видеть, создавать и изменять системы с существенной экономией ресурсов;
Выработать собственный стиль управления, и быть эффективными и верными себе;
Исходить из нового мировоззрения, моделируя и достигая беспрецедентное будущее;
Видеть происходящее в структуре сразу на трех уровнях, понимая причины и верно прогнозируя будущее;
Создавать продуктивные отношения с подчиненными и коллегами, способствующие развитию в них инициативы и ответственности

Технологии обучения:

Групповые дискуссии, деловые игры, упражнения, видео-тренинг, тестирование, разбор практических кейсов, работа с интерактивными учебными материалами. Каждый участник получает набор раздаточных материалов и сертификат о прохождении курса.

Похожие темы и программы:

Тренинг «PROЭФФЕКТИВНОСТЬ» ПОДРОБНЕЕ;
Тренинг «PROУПРАВЛЕНИЕ РАВНЫМИ СЕБЕ» ПОДРОБНЕЕ;
Тренинг «PROСТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ» ПОДРОБНЕЕ;
Тренинг «PROИЗМЕНЕНИЯ В НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ» ПОДРОБНЕЕ;
Тренинг «PROЕКТЫ» ПОДРОБНЕЕ;

Абонемент «ТРЕНИНГ-РАСК» ПОДРОБНЕЕ;
Коучинг «Самоопределение» ПОДРОБНЕЕ;
Персональный тренинг «ЛИДЕРСТВО» ПОДРОБНЕЕ

Дополнительные материалы:

Статья «Ритуальные танцы делового общения» ПОДРОБНЕЕ;
Статья «Организация в планировании» ПОДРОБНЕЕ;
Статья «Делегируй и властвуй» ПОДРОБНЕЕ;
Статья «Что такое неудачи и как с ними бороться» ПОДРОБНЕЕ;
Статья «Искусство мотивации продаж» ПОДРОБНЕЕ

Наши вспомогательные инструменты:

ДЕЛАДЕНЬ – приложение для iPad по управлению своими делами ПОДРОБНЕЕ

Наши клиенты:

«Альфа-Банк», «РосЕвроБанк», «ПромСвязьБанк», «ФИДО-БАНК», «Сибур-Минудобрения», «Syngenta», «Томскнефть», «Роснефть», «РИТЭК», «Mirax Group», ФСК РАО ЕЭС России, ФГУП МГРС, «ФОСАГРО», «РОСНАНО», «Syngenta», РБК, ЗАО ХК «Эсмиком», ФКГ «АКЭФ», «Вимм-Билль-Данн», «PEPSICO», «Логос-М», «СОГАЗ Жизнь», «АльфаСтрахование», «АльфаСтрахование Жизнь», «Ростелеком», «МТС», «ВымпелКом», «МГРС», «МегаФон», «Связь-Инвест», «TopS Business Integrator», «Голден Телеком», «Видео Интернешнл», «Алькасар», «Robertson & Blums corp.», «АРТИ», «НеоАрт», «Дымов», «ПИР Продукт», «X5 Retail Group», «НАНОПРОМ» «Леруа Мерлен», «ФинЭкспертиза», «BDO Russia», «Swiss Appraisal», «Maslov Ketchum», Обувная фабрика «Метрополис», «NISSA», «Renault» (АВТОФРАМОС), «ЛазерПак», «Carpet House», «Корпорация «АйТи», «Ситэс-электро», «Терем», «HP Russia», «Бытовая техника СОКОЛ», «ААМ Системз», «Тракт», «МОНТ», «Торговая площадь», «ОфисПродукт», ООО «Мегалайт-Авто», «Кордоба АЕТ» «НЛК», Издательства «Conde Nast», «Гаятри», «LifeBook» и «Вокруг Света», «GALLAHER Ligget-Ducat», ООО «НИКА», «CapriceВосток», Система «Эспарус», «Телефон.Ру», «Экорт», NCPharm, VeraPharm, «МакизФарма», «Roche», «Промфарма», «Promomed», «Губернские аптеки», «INPAS», «ЮПЕКО», «АВТОМИР»,

«BLOCK Motors», «Гела Моторс», «Мастерхост», «Квик-Маркет», «Система-Гарант», «Делада», «Асстра», «БелФорт», «NRG», «Ancor», «StaffLine» и «Контакт».