

# Развитие управленческого потенциала. Цикл управленческих компетенций

Развитие навыков эффективного руководителя — основной ресурс роста большинства российских компаний. Совершенствовать управленческие навыки необходимо как начинающим начальникам, так и опытным менеджерам. Спектр успешных управленческих технологий чрезвычайно широк. И для качественного скачка повышения профессионализма необходимо сконцентрироваться на методиках, наиболее быстро и активно влияющих на уровень управленческих решений. Формированию таких навыков и посвящен данный тренинг.

## Расписание

**Город:** Москва

**Дата:**

- 11 – 12 июля `19
- 21 – 22 октября `19
- 27 – 28 января `20
- 27 – 28 апреля `20
- 23 – 24 июля `20

---

В результате обучения вы:

- рассмотрите классический цикл управленческих компетенций
  - научитесь четко ставить цели
  - узнаете, как лучше анализировать объективную ситуацию
  - сможете успешно планировать свою деятельность
  - освоите наилучшие способы обмена информации
  - поймете, как лучше всего мотивировать сотрудников
  - оцените различные форматы контроля подчиненных
  - проверите различные методы получения обратной связи от сотрудников
- 

## Программа семинара

## **День 1**

### **Знакомство и постановка целей тренинга**

- Образ управленца — типичный портрет
- Хороший и плохой руководитель. В чем принципиальное отличие
- Что такое эффективный руководитель
- Управленческий цикл — что включает в себя деятельность руководителя

Практикум — деловая игра «Главная задача руководителя»

### **Анализ ситуации**

- Главные вопросы для понимания современной бизнес-ситуации
- Способы и методы
- Диаграмма Ишикавы
- Силовые поля Курта Левина

Практикум «Анализ ситуации в вашей компании»

### **Планирование**

- Философия планирования
- Процедуры и алгоритмы
- Когда надо планировать
- Расстановка приоритетов
- Создание рабочих планов для себя и подчиненных

Практикум «Технологии планирования с учетом правила Паретто»

### **Организация процесса**

- Собственно организация деятельности
- Целеполагание — система SMART
- За что отвечает руководитель
- За что отвечает подчиненный
- Типичные ошибки в процессе организации деятельности

Практикум «Способы постановки целей»

## **День 2**

### **Эффективные коммуникации в компании**

- Сильные и слабые стороны взаимодействия
- Вербалика и невербалика
- Барьеры коммуникации
- Этапы коммуникации
- Лучшие способы информационного обмена

Практикум — деловая игра «Главный секрет коммуникации. Успешные переговоры»

### **Мотивация**

- Пять типов мотивации
- Диагностика типа мотивации
- Как стимулировать сотрудников работать
- Способы выявления потребностей
- Двухфакторная модель Герцберга

Практикум — тест «Выявление мотивационного профиля»

### **Контроль**

- Важнейший инструмент управленца
- Способы минимизации конфликтов на этом этапе
- Формы и виды контроля
- Риски слишком малого и слишком большого контроля

Практикум — работа в группах «Когда, кого и как контролировать»

### **Обратная связь**

- Обоюдные выгоды управленца и подчиненного
- Философия обратной связи
- Как правильно давать обратную связь
- Как правильно получать обратную связь
- Техники сбора впечатлений

Практикум — деловая игра «Вдохновляющая речь»

---

---

## **Стоимость участия**

Стоимость участия в семинаре составляет **24400 руб.** с учетом всех налогов.

**В стоимость обучения входит:**

- Комплект авторских материалов
  - Кофе-паузы
  - [Сертификат Moscow Business School](#)
  - [Удостоверение о повышении квалификации\\*](#)
  - [Диплом о профессиональной переподготовке\\*\\*](#)
- 

## Преподаватели семинара

- **Шухат Виктория Вадимовна**

Эксперт-практик в области управленческого развития и стратегии продвижения компании, специалист по разработке и внедрению планов вывода на рынок новых продуктов и услуг. Бизнес-тренер, организационный консультант