

Как определиться в целях и мультикарьере? Инструменты для выбора и успешного достижения целей

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Жизненный тренд или HR-тренд: построение мультикарьеры. В чём отличие?

- Жизненные тренды. Линда Грэттон. Многоэтапная модель
- Понятие мультикарьеры. Преимущества и сложности для реализации
- HR-тренд: построение внутрикорпоративной мультикарьеры для удержания ценных сотрудников или для своей реализации
- Примеры успешных мультикарьер

Как определиться в личных целях?

- Определение личных целей с учетом личных ценностей, потребностей рынка и ваших ключевых компетенций.
- Определение целей и ценностей через логические уровни Роберта Дилтса

Практикум: «Аудит личных целей и ценностей через логические уровни Роберта Дилтса»

Разработка карты личных целей на основе методологии PBSC

- Разработка персональной сбалансированной карты целей с учетом ценностей
- Каких финансовых целей хотите достичь? Разработка целей по финансовой составляющей
- В чем ваша уникальная потребительская ценность для клиентов? Определение продукта на основе вашей компетенции/опыта
- Кто ваши внешние и внутренние клиенты. Цели клиентской составляющей
- Формирование продукта/услуги. За что готовы платить мои клиенты, что повысит их доход или ценность?

Практикум: «Разработка персональной карты целей: финансовых и клиентских»

Диагностика причин проблем, препятствующих достижению целей

- Диагностика и выявление корневых причин, мешающих достижению целей
- Дерево текущей реальности Э. Голдратта. Основные принципы и этапы

Практикум: «Построение ДТР. Определение корневых причин, мешающих достижению целей»

Разработка внутренней составляющей развития

- Варианты продвижения: выступления, вебинары, рассылка, телеграмм и др.
- Формирование собственной клиентской базы
- Формирование собственной воронки продаж
- Создание продукта/услуги
- Цели по развитию, подбору вариантов обучения

Практикум: «Разработка целей по блокам внутренней и составляющей развитие PBSC: продвижение, продажи, управление стрессом, повышение энергичности/продуктивности и развитие»

Коррекция образа жизни для повышения энергичности и продуктивности

- Причины снижения хронической усталости
- Программа работы со стрессом. Инструменты и практические рекомендации
- Полноценное сбалансированное питание как основа энергичности
- Полноценный сон: правила и практические рекомендации

Разработка ПССП — персонализированной сбалансированной системы показателей и действий

- Определение ресурсов, необходимых для достижения целей: финансы, развитие, время, команда
- Личные KPI — персональные ключевые показатели эффективности
- Разработка действий для достижения целей. Постановка сроков

Практикум: «Разработка ПССП — персонализированной сбалансированной системы показателей и действий по достижению целей»

День 2

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

Ильин Василий Львович — Практикующий психолог, бизнес-тренер, эксперт-практик по менеджменту и коммуникациям с клиентами в индустрии красоты и здоровья

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении

деловых отношений

- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

Михайлов Дмитрий Юрьевич — MBA, эксперт-практик в сфере продаж и переговоров, специалист по развитию управленческих навыков и лидерства. Бизнес-тренер, консультант

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

Шишкина Ирина Сергеевна — Эксперт-практик в области процессного и проектного управления, HR-бизнес-партнер, разработчик интеллектуальных продуктов

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM

- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

Клочко Мария Викторовна — Эксперт-практик в области клиентского сервиса, продаж, управления персоналом

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Стерхова Светлана Александровна — Кандидат экономических наук, доцент, консультант по маркетингу, бизнес-тренер

Газин Ярослав Юрьевич — Практик брендинга и рекламы, бизнес-тренер, эксперт по маркетинговым коммуникациям, дважды лауреат Московского международного фестиваля рекламы

- Маркетинговые стратегии и планы
- Инструменты контент-маркетинга
- Основы бренд-менеджмента