Moscow Business School

Развитие управленческого потенциала. Цикл управленческих компетенций

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 07.12.2026

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

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

Программа обучения

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»

Moscow Business School

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»