Moscow Business School

Управляй сотрудниками, или они будут управлять тобой

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

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

Дата начала: 25.01.2027

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

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

Программа обучения

День 1

Эффективное управление

Сильный руководитель

- Руководитель, который ведет за собой: лидерство руководителя
- Мундирный стиль в управлении. Способы формирования бизнес-стиля руководителя. Молодой руководитель и возрастная команда экспертов: какой стиль управления выбрать?
- Харизма руководителя и способы ее разогревания
- Когда подчиненные манипулируют руководителем: защищаться или нападать?
- Навык делегирования руководителя
- Стресс-менеджмент для руководителя: как быстро восстанавливаться после напряженного рабочего дня?

Управление персоналом. Техники работы с подчиненными

- Руководитель и его заместитель. Эффективные тандемы и модели управления
- Психологическая совместимость в управлении и дистанция

в коммуникациях
- Руководитель и неформальный лидер: сотрудничать или воевать?
- Мы управляем или нами управляют? Команда идет за руководителем или борется против него? Психотипы подчиненных и способы управления
- Общение сотрудников на рабочем месте
- Критик в коллективе: как с ним взаимодействовать? Правило вытянутой руки в управлении персоналом
- Конфликтная личность в команде. Как избавиться от конфликтного человека?
- Управление конфликтами в коллективе

Практикумы:

- Деловая игра «Я пришел за повышением заработной платы»
- Деловая игра «Мне предлагают работу в другой компании»

День 2

Кадровая политика компании. Техника работы с командой

- Корпоративная культура и мотивация персонала. Когда нематериальные факторы становятся материальными: корпоративная культура и ее влияние на эффективность бизнеса
- Консолидированная команда — это хорошо и когда плохо? Преимущества и риски сплоченного коллектива
- Вовлеченность персонала: инструменты диагностики и повышения лояльности сотрудников. Как удержать ключевых сотрудников?
- Почему уходят «звезды»? Как компания превращается в «кузницу кадров»? Развитие карьеры персонала и «стеклянный потолок» для ключевых сотрудников
- Формирование кадрового резерва в компании. Почему резервисты уходят к конкуренту?
- Опасности и риски потенциальной текучести персонала. Реальная текучесть: «нормальная» статистика и кадровые риски
- «Мягкое» увольнение без судебных исков: как договориться

с сотрудником?

Методы обратной связи с персоналом

- Как говорить с сотрудниками? Что рассказывать и о чем спрашивать?
- Встречи с сотрудниками: оффлайн или онлайн?
- Письма персоналу в период инноваций
- Стратегические сессии как антикризисный способ управления
- Поиск новых идей и «мозговые атаки»
- «Горячая линия» для персонала: выпустить пар или идеи для развития бизнеса?
- «Через голову»: общение топ-менеджмента с линейными сотрудниками
- Ящик для предложений в компании

Практикум: — деловая игра «Гвардия и новички: принятие управленческих решений и консолидация персонала»

День 3

Западная школа менеджмента VS Восточная школа менеджмента

Эволюция западного менеджмента

- Основные западные школы и течения:
  - Адам Смит
  - Маркс
  - Вебер
  - Тейлор и Форд
  - Файоль
  - Друкер
- Современное состояние западного менеджмента
- Обзор успешных и неуспешных кейсов
- Ошибки в управлении с точки зрения западного менеджмента
- Компетенции «западного» менеджера

Moscow Business School

Эволюция восточного менеджмента

- Основные восточные школы и течения:
    - Конфуций
    - Лао-цзы
    - TPS
- Современные японские, корейские, китайские практики
- Современное состояние западного менеджмента
- Обзор успешных и неуспешных кейсов
- Ошибки в управлении с точки зрения восточного менеджмента
- Компетенции «западного» менеджера

Плюсы и минусы восточного и западного менеджмента

- Какой подход эффективнее? Критерии сравнения
- Преимущества и недостатки в различных контекстах
- Успешные и неуспешные кейсы. Разбор типовых ошибок
- Уроки для внедрения. Адаптация опыта под тип компании
- Как сочетать элементы двух систем в российской практике? Основные препятствия
- Отбор актуальных практик. Чем стоит пополнить свой опыт управления

Практикумы:

- Кейс «Моделирование совещания в коммерческой компании на тему „Как увеличить продажи на 50%«. Анализ, типологизация, обсуждение идей, виды применяемого мышления»
- Кейс «Задачи на активацию креативного мышления руководителя»