

Направление «Развитие персонала»

Мы проводим и разрабатываем бизнес-тренинги для различных организаций любого профиля. Мы формируем практические умения наших клиентов на высоком уровне, так как только действие позволяет достигать поставленные цели.

Что такое бизнес-тренинг?

Бизнес-тренинг - запланированный учебный процесс, нацеленный на совершенствование и получение новых умений и навыков на основе получения собственного опыта и знаний с целью решения конкретной бизнес-задачи.

На что направлен бизнес-тренинг?

Тренинг как технология активной формы обучения относится к краткосрочному обучению, предполагающее активное взаимодействие участников между собой и с тренером. Активность возможна в случае, если тренинг направлен на решение конкретных задач участников, а тренер предоставляет ресурсы для этого. Поэтому важно в бизнес-тренинге, чтобы участники воспринимали задачи компании, как свои собственные. Задача тренера замотивировать участников к повышению профессионализма, совершенствованию персональных навыков в целях развития компании путем активного их включения в процесс обучения. В связи с этим эффективность тренинга заключается в согласовании задач бизнеса, целей участников и собственного видения тренера.

Таким образом, бизнес-тренинг – это инструмент решения бизнес-задачи компании-заказчика, который совершенствует профессиональный рост сотрудников за счет группового процесса и удовлетворения потребностей участников тренинга.

Как устроен процесс обучения?

Содержание тренинга построено таким образом, чтобы представляемая информация закреплялась в практических упражнениях. Практических заданий сегодня применяется большое количество: ролевые и деловые игры, модерация и фасилитация, анализ ситуации, видеоанализ, аквариум, обсуждение в мини-группах, разминки и т.д.

Тренинг состоит из трех блоков, у каждого из которых свои цели и задачи.

1. Установочный блок занимает 10% от общего времени тренинга. Здесь происходит ориентация участников на цели и задачи тренинга, ориентация их на правила, принципы работы, мотивация к активному участию, включение участников в тренинг, формирование у них определенного эмоционального состояния, запуск группового процесса.
2. Основной блок направлен на освоение основной темы через цикл Д. Колба: получение участниками собственного опыта, обсуждение этого опыта, обобщение и обсуждение способов применения полученных знаний и навыков в практике участников.
3. Завершающий блок ориентирован на завершение всех запущенных процессов. Подводятся итоги, формируются выводы о будущих изменениях, мотивация участников на применение полученных знаний, технологий, схем в деятельности.

В каждом блоке используются свои методы и инструменты.

Как мы работаем?

Мы предлагаем клиентам тренинги для персонала любого уровня и направления, а также можем разработать комплексные программы. Тренинги разрабатываются с учетом потребностей клиента, стандартные варианты могут быть адаптированы под задачи и культуру организации. Мы приветствуем посттренинговое сопровождение, а также готовы предоставить дополнительную информацию по темам тренингов, книги, статьи.

Мы организовываем тренинги в двух форматах: корпоративные и открытые.

Корпоративный тренинг	Открытый тренинг
Участники	
Обучение проходят только сотрудники компании. Участниками могут стать специалисты одной сферы или разных подразделений в зависимости от целей	В обучении принимают участие заинтересованные лица с разных компаний.

тренинга.	
Цель тренинга	
Цель формируется исходя из потребности заказчика либо по итогам предварительной диагностики проблемной сферы	Цель определяется тренером – автором программы. Может варьироваться в зависимости от полученных в начале тренинга ожиданий участников
Содержание	
Программа тренинга разрабатывается в соответствии с потребностями заказчика с учетом корпоративных стандартов, регламентирующих документов.	Разрабатывается на основе опыта тренера и корректируется в зависимости от ожиданий участников группы.
Режим обучения	
В зависимости от возможностей заказчика: - по 4 часа несколько встреч; - 8-16 часовой тренинг в будни или выходные дни.	По расписанию. Даты могут корректироваться с учетом набора участников. Оптимальная группа 12-16 человек. Обучение проходит с 9.00 до 18.00 с перерывом на обед с 13.00 до 14.00, с двумя кофе-брейками по 10-15 минут
Результат обучения	
Соответствует цели обучения и подкрепляется временными, быстро проходящими эффектами: эмоциональным подъёмом и командным сплочением	Соответствует цели обучения и подкрепляется эмоциональным подъёмом, новыми знакомствами и связями.
Посттренинг	
Оформляется отчет по итогам тренинга, рекомендации. По желанию заказчика проводится посттренинговое сопровождение для поддержания и закрепления знаний и навыков.	Проводится по индивидуальным запросам в виде консультации или он-лайн встречи.

Какие тренинги мы предлагаем?

- Тренинги по управленческой компетентности руководителя
- Тренинги по самоуправлению
- Тренинги по коммуникациям
- Тренинги по клиентоориентированности и сервису
- Тренинг по командообразованию
- Тренинги по адаптации и наставничеству

Для сплочения коллектива, формирования командного духа, выстраивания взаимодействия мы проводим тренинг по командообразованию. Различные задания на взаимовыручку, поддержку, помощь, доверие, работа на общий результат, позитивное настроение позволяют выстроить этот процесс.

Тренинги по управленческой компетентности руководителя

Тренинг «Навыки руководства»

Цель тренинга – развить ключевые компетенции в процессе руководства сотрудниками.

Задачи программы

- Осмыслить функции руководителя.
- Освоить стили руководства, опробовать на практике, определить свой стиль руководства.
- Освоить технику ситуативного руководства.
- Отработать алгоритм постановки задачи и контроля над исполнением.
- Отработать технику развивающей и поощряющей обратной связи.
- Изучить принципы грамотного делегирования полномочий.
- Научиться выявлять ведущие мотивы сотрудников
- Отработать алгоритм разрешения конфликтной ситуации.
- Освоить алгоритм эффективного проведения совещаний.
- Отработать алгоритмы сбалансированной мотивации.

Содержание программы

Основы управления

- Управленческий цикл: планирование – организация - мотивация – контроль –принятие решений
- Сквозные функции руководителя: принятие решений, поддержание видения и стратегических целей
- Зона ответственности и зона контроля.

Особенности руководства

- Стили руководства: возможности и ограничения. Определение собственного стиля.
- Треугольник стиля: задача – сотрудник – руководитель.
- Ситуативное руководство в зависимости от квалификации и мотивации сотрудника.

Инструменты руководителя

- Планирование деятельности подразделения.
- Расстановка приоритетов и делегирование полномочий: выбор сотрудника и выбор задачи.
- Постановка задачи и учет индивидуальных особенностей.
- Проведение совещаний.
- Контроль исполнения: критерии, формы, периодичность.

Работа с персоналом

- Развивающая и поощряющая обратная связь.
- Особенности материальной и нематериальной мотивации персонала. Теория ожиданий Врума. Мотивация ERG.
- Алгоритмы похвалы и выговора
- Алгоритм работы с конфликтной ситуацией. Этапы развития конфликтов. Причины и меры их предотвращения.

Формат работы

Интерактивный режим. Практические задания. Групповые и индивидуальные упражнения. Самостоятельная работа с раздаточными материалами. Обсуждения для осознания механизмов и способов применения знаний. Ролевые ситуации.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка в день (по 15 минут). Обеденный перерыв с 13.00-14.00

Тренинг «Управление деятельности производства»

Управления по целям и ключевым результатам. Мониторинг достижения целей. Построение системы непрерывного управления эффективностью.

Цель тренинга — освоить инструментарий для построения системы Continuous Performance Management на производстве

Задачи программы

- Освоить основные компоненты системы непрерывного управления эффективностью деятельности
- Научиться формулировать цели и ключевые результаты
- Отработать навыки конструктивной обратной связи
- Освоить алгоритм прогресс-встреч

Содержание программы

Концепция Continuous Performance Management

- основное отличие Continuous Performance Management от Performance Management.
- основные инструменты Continuous Performance Management: динамические цели, прозрачные и согласованные по вертикали и горизонтали (OKR).
- возможные модели системного применения инструментов Continuous Performance Management;
- инструменты для непрерывного мониторинга прогресса в достижении целей.
- индивидуальные беседы руководителей со своими подчиненными.
- своевременная развивающая обратная связь (ongoing feedback)
- мотивация: признание достижений и вклада в общее дело.

Концепция управления по целям и ключевым результатам (OKR)

- управление эффективностью деятельности и управление по целям и ключевым результатам.
- пять составляющих системы OKR.
- принципы формулирования целей и ключевых результатов.
- мониторинг и оценка достижения результатов.
- согласованность целей по вертикали и горизонтали.
- четыре вида собраний, поддерживающих согласованный ритм.

Развивающая обратная связь

- отличительные особенности развивающей обратной связи.
- модели обратной связи: гамбургер, пирамида логических уровней, модель CORE Бланкеншипа, шестишаговая модель.
- компоненты конструктивной обратной связи.

Мониторинг прогресса в достижении целей (check-in).

- способы изменения прогресса в достижении целей и ключевых результатов: процент выполнения, уверенность в достижении.
- командные прогресс-собрания.
- индивидуальные прогресс-отчеты: структура писем, вопросы для менеджера.
- модель П-П-П.

Формат работы

Интерактивные ифно-блоки. Отработка по модели Колба. Практические задания. Групповая работа. Кейсы.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка в день (по 15 минут). Обеденный перерыв с 13.00-14.00

Тренинг «Позитивное руководство»

Цель тренинга – сформировать позитивный взгляд на окружающий мир.

Задачи программы

- изучить теорию установок
- научиться определять собственные установки и установки людей
- отработать техники выявления и изменения установок

Содержание программы

- Теория позитивных установок А.Эллиса
- Личностные конструкты Д. Келли
- Когнитивная уязвимость А. Бека
- Чувство реактивности У. Глассера
- Техники достижения цели

Формат работы

Интерактивный режим. Индивидуальные упражнения. Групповые обсуждения. Самодиагностика.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка (по 15 минут).
Обеденный перерыв с 13.00-14.00

Тренинг «Эмоциональный интеллект»

Цель тренинга — развить компетентность в управлении

Задачи программы

- Научиться понимать эмоции
- Научиться управлять эмоциями и противостоять стрессам
- Научиться держать баланс в контроле эмоций

Содержание программы

Эмоциональный интеллект

Управление собственными эмоциями и эмоциями других

- как и когда управлять своими эмоциями;
- техники работы с негативными эмоциями;
- по каким признакам можно определить чужое состояние;
- 6 основных эмоций и способы их распознавания по лицу, жестам, позе
- управление эмоциями в состоянии стресса
- позитивное влияние на подчиненных;
- техники «якорения» положительных эмоций в коллективе;
- секреты воздействия через жесты, мимику, голос;
- развитие «эмоциональной» компетенции в коллективе.

Структура эмоциональной компетентности

SADT-моделирование эмоциональной компетенции руководителя

Формат работы

Групповые и индивидуальные упражнения. Ролевые игры и деловые кейсы. Работа в парах. Арт-терапия.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка (по 15 минут).

Обеденный перерыв с 13.00-14.00

Тренинг «Навыки реагирования в ситуации неопределенности»

Планирование в ситуации неопределенности. Психология поведения в ситуации многозадачности. Оценка рисков и планирование ресурсов. Информационные ловушки.

Цель тренинга – сформировать компетенции, необходимые продуктивного действия в ситуации неопределенности

Задачи программы

- Изучить методы работы с информацией
- Научиться принимать решения в ситуации неопределенности
- Научиться планировать процессы и ресурсы в ситуации неопределенности

Содержание программы

- Психология поведения в «аврале»
- Ошибки планирования ситуации неопределенности
- Источники проблем, ситуативных задач
- Генерация последствий принятия решений
- Матрица рисков
- Форму группового принятия решений
- Планирование результат по СМАРТ
- Информационные ловушки
- ABC-анализ задач
- Планирование работы в диаграммах Ганта
- Обоснование ресурсов

Формат работы

Групповые и индивидуальные упражнения. Деловые кейсы. Обсуждение.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка (по 15 минут).
Обеденный перерыв с 13.00-14.00

Тренинг «Управление изменениями»

Цель тренинга - освоить инструменты лидерства в условиях VUCA- среды

Задачи программы

- Понять целостную картину изменяющегося мира.
- Научиться проводить экспресс-оценку ситуации.
- Осознать собственный тип лидерства в современных условиях.
- Составить карту личного развития.

Содержание программы

Спиральная динамика К. Грейвза, Д. Бека, К. Кована ценностей и потребностей. Эпоха перемен VUCA – среда: особенности, характеристики.

Карта лидерских качеств и навыков VUCA – среды.

Современные теории лидерства

- Пять уровней лидерство по Дж. Максвелу.
- 7 навыков лидерства С. Кови.
- Лидерство в методологии И.Адизеса

Определение собственного стиля лидерства

Формат работы

Интерактивный режим. Практические задания. Групповые и индивидуальные упражнения. Самостоятельная работа с раздаточными материалами. Обсуждения для осознания механизмов и способов применения знаний.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка (по 15 минут).
Обеденный перерыв с 13.00-14.00

Тренинг «Лидерство и управление командой»

Цель – развить лидерские качества и умения, направленные на создание команды и мотивации ее членов на достижение общих целей.

Задачи:

- Познакомиться с основными принципами лидерства
- Отработать техники создания, развития и влияния на команду,
- Сформировать личный план развития лидерства и членов команды

Содержание программы:

Лидерство

- Отличительные особенности
- Типы лидерства. Преимущества и ограничения.
- Развитие лидерских качеств
- Привлечение и удержания позиции

Взаимодействие в команде

- Формальные и неформальные лидеры.
- Групповые эффекты.
- Командные роли. Распределение ролей.
- Групповое обсуждение и эффективное принятие решений.
- Принципы эффективной командной работы.
- Трансформация группы в команду. Условия успешной работы команды.

Развитие команды

- Стадии и факторы развития команды
- Действия лидера на каждом этапе
- Групповая динамика
- Ценности командного взаимодействия
- Проработка системы мотивации для команды

Формат работы

Интерактивный режим. Практические задания. Групповые упражнения. Самостоятельная работа. Кейсы. Обсуждения для осознания механизмов и способов применения знаний.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка (по 15 минут).
Обеденный перерыв с 13.00-14.00

Тренинг «Управление персоналом для руководителей»

Цель – повысить эффективность компетенции управления персоналом

Задачи:

- Получить системную картину управления персоналом
- Осознать основные ошибки в работе с людьми
- Отработать техники собеседования, оценки, мотивации, определения образовательных потребностей

Содержание программы:

Управление персоналом: роль руководителя и менеджера по персоналу.

Поиск и подбор персонала

- Профиль должности
- Источники персонала
- Правила проведения собеседования. Основные ошибки.

Адаптация персонала

- Адаптационный план ведения в должность
- Испытательный срок

Оценка персонала

- Критерии. Компетенции.
- Процедура.

Мотивация.

- Виды и правила мотивации сотрудников
- Особенности мотивации в зависимости от должности.
- Нематериальная мотивация.

Обучение персонала

- Определение потребности в обучении
- Виды обучающих мероприятий
- Выбор методов обучения
- Оценка эффективности обучения: критерии и методы
- Мотивация сотрудников к обучению.

Развитие персонала

- Кадровый резерв. Наставничество. Ротация. Лояльность персонала.

Формат работы

Интерактивный режим. Практические задания. Групповые упражнения. Самостоятельная работа. Кейсы. Обсуждения для осознания механизмов и способов применения знаний.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка (по 15 минут).
Обеденный перерыв с 13.00-14.00

Тренинг «Навыки ведения переговоров»

Цель – повысить эффективность проведения переговоров

Задачи:

- Структурировать знания о переговорном процессе
- Выработать алгоритм подготовки к проведению переговоров;
- Отработать техники воздействия на партнера
- Отработать техники реагирования на неконструктивное поведение партнера в переговорах
- Научиться управлять собственными эмоциями

Содержание

Общие положения

- Подходы к переговорному процессу: персонологический, интеракционный, ситуационный
- Стратегия и тактика переговоров
- Элементы переговорного процесса

Подготовительный этап к переговорам

- Оценка ситуации. Выбор стратегии и тактики. Целеполагание.
- SWAT-анализ: оценка ресурсов, возможностей, угроз и слабых сторон при подготовке к переговорам
- Разработка заготовок.
- Оценка и коррекция состояния перед переговорами.

Личность в переговорах.

- Теория взаимодействия, технология контакта.
- Оценка своих сильных и слабых сторон.
- Оценка собеседника.
- Типы переговорщиков.
- Выбор методов воздействия.
- Энергетическое поле переговоров.
- Работа против нескольких противников.

Взаимодействие в переговорах

- Самопозиционирование
- Манипуляции
- Смена ролей.
- Психологическое пространство переговоров.
- Техники: атака вопросами, риторические приемы, работа с информацией, работа с предубеждениями, блеф, торги, преодоление возражений.
- Взаимодействие группа-группа. Распределение ролей.

Формат работы

Интерактивный режим. Групповые и индивидуальные упражнения. Работа в микрогруппах. Деловые игры Ролевые ситуации. Кейсы. Обсуждения для осознания механизмов и способов применения знаний.

Время

Продолжительность - 16 часов (два тренинговых дня с 9.00 до 18.00), 2 кофе-брейка (по 15 минут).
Обеденный перерыв с 13.00-14.00