

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Можно ли совмещать обучение и бизнес: успехи и выученные уроки

АВТУШКО Екатерина



ИНФОРМИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ О СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ НА РЕГУЛЯРНЫХ ВСТРЕЧАХ

Обучение навыкам публичных выступлений
более 100 руководителей – участников программы амбассадоров

Описание ситуации:

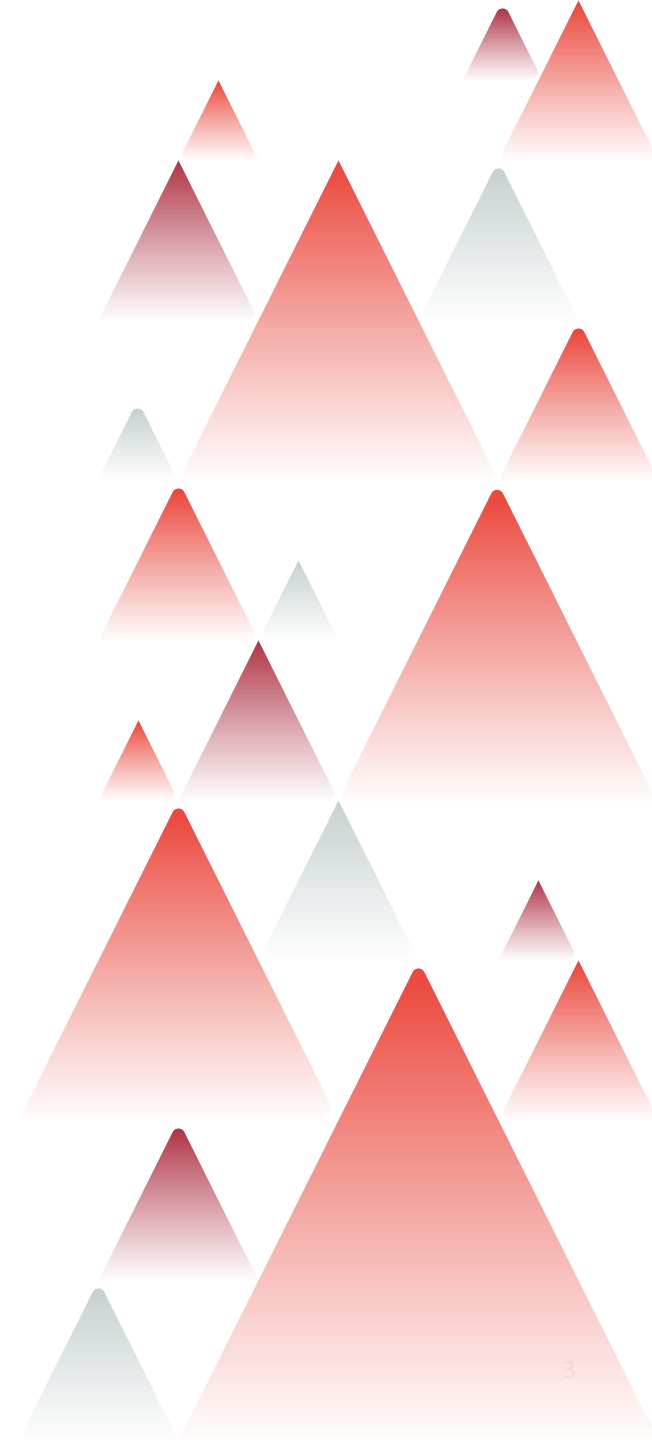
- В компании стоит задача вовлечения и удержания персонала
- Для этого руководителям поставлена задача после стратегической сессии информировать сотрудников своих подразделений о стратегии всей ГК и отдельных направлений бизнеса
- Руководители сталкиваются со сложностями при отборе информации и выборе формы подачи информации

Этапы работы :

- Проведение вебинаров по основам подготовки и проведения выступлений
- Проведены очные тренинги по публичным выступлениям во всех регионах присутствия компании
- Все практические задания тренинга построены на материалах презентации, которую участникам необходимо будет транслировать
- В обучение включены блоки отбора материала будущей презентации, формирование структуры, уверенное поведение, ответы на вопросы

ВЫВОДЫ

1. Руководители ожидали готовую презентацию, а не большое количество информации, из которого необходимо выбирать
2. Участники испытывали сложности при работе с информацией и отборе нужной им. Т.к. без чёткой постановки для себя задачи на своё выступление сложно разобраться, что важно, а что – нет
3. Не все руководители были готовы отвечать на неудобные вопросы участников из своей роли, иногда «скатываясь» на позицию недовольного сотрудника
4. В процессе обучения тренер в некоторых моментах замещал роль руководителя, отвечая на вопросы участников, возвращая ответственность, отрабатывая их сомнения и возражения
5. Участники, которые активно работали на тренинге к концу дня получили структуру выступления и проделали для себя часть подготовительной работы
6. Активная поддержка со стороны HR и внутренних коммуникаций после тренинга помогала участникам глубже погружаться в поставленные перед ними задачи и лучше понимать стоящую перед ними как руководителями сверх-задачу, возвращаться к взгляду на встречи с сотрудниками из позиции руководителя и выдерживать зрелую управленческую позицию



РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-МЫШЛЕНИЯ У ЛИДЕРОВ КОММЕРЧЕСКОГО И ПРОДУКТОВОГО НАПРАВЛЕНИЙ

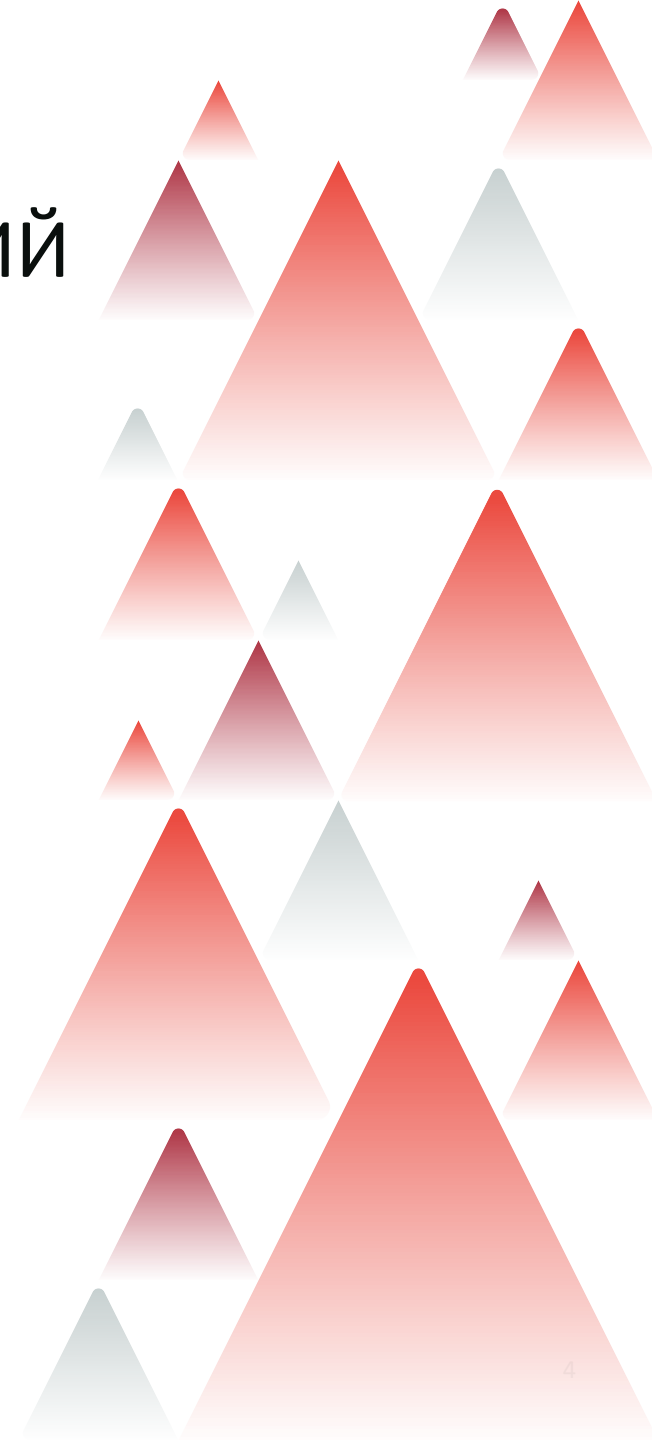
Комплексная программа подготовки лидеров,
готовых «драйвить бизнес»

Описание ситуации:

- Компания не выполнила план за предыдущий период
- Собственник планировал отойти от дел, передав стратегическое и оперативное управление команде ко-СЕО
- Возникла потребность в развитии инициативности и предпринимательского мышления у лидеров продуктового и коммерческого направлений
- Встала задача укрепления кросс-функциональных связей между направлениями

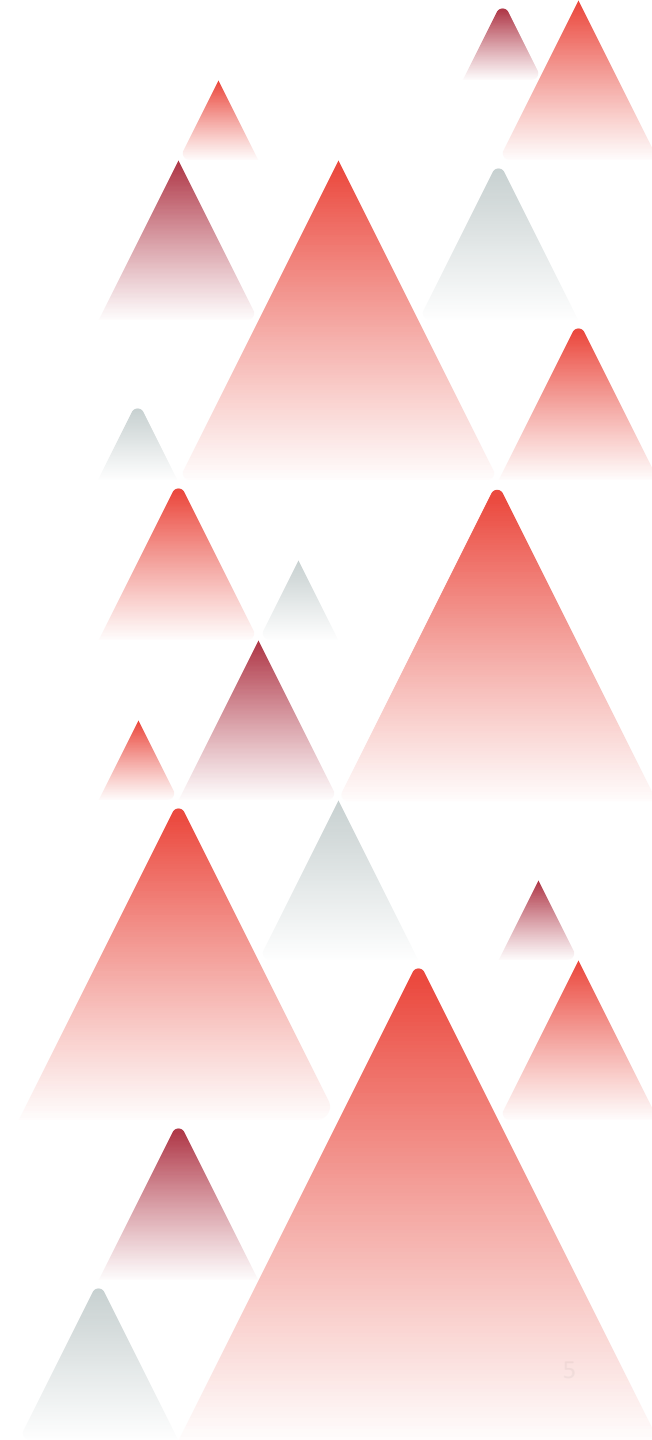
Этапы работы :

- Разработка концепции программы
- Согласование концепции с собственником и ко-СЕО
- Согласование пула ведущих экспертов
- Реализация программы
- Корректировки в процессе реализации программы



ВЫВОДЫ

1. Развитие предпринимательского мышления и лидеров и работа со стратегическими инициативами требуют наличия бизнес-заказчика и заинтересованности в реализации данных инициатив от вышестоящих руководителей
2. Командам, реализующим стратегические инициативы важна прозрачная мотивация на старте
3. Регулярное изменение направленности и целей обучения снижают мотивацию участников
4. Доверие между экспертом и заказчиком имеет значение
5. Неудачная, на первый взгляд, программа развития может привести к системным изменениям в компании: фокусу на развитие культуры управления, изменению подходов к работе, внимание на людей и процессы, осознание лидерами важности первоначальной включённости в развитие руководителей на старте





ПРОРЫВ
Евразийская Бизнес-Школа

Екатерина
АВТУШКО

+7 977 329 3431

www.ebsh-proryv.ru



@EBSHPRORYV