

ПРОДВИНУТЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 2.0 УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГИЕЙ СЕГОДНЯШНЕГО БИЗНЕСА

В трех вариантах:

Полный – по дню на каждую тему (усилен базой кейсов, закрепление в упражнениях);

Сбалансированный – продолжительность 3 дня (с 10.00 до 19.00+)

Компактный – продолжительность 2 дня (с 10.00 до 19.00+)

Численность группы от 6 до 25 человек

Автор и ведущий: Бубнов Иван Борисович

Концепция:

От классических функций менеджмента к новой логике мышления управленца.

Понимание управленческой науки на более глубоком уровне: теперь мы не просто следуем алгоритму Анри Файоля, реализуя базовые функции менеджера – мы учимся формировать системы – процессы и процедуры, которые в норме максимально работают без нашего участия.

2.0, это вторая ступень в предлагаемой мной концепции (см. внизу про методологию), и предполагает освоение продвинутых компетенций руководителя, развитие стратегической экспертизы, заход в сторону soft-skills и выстраивание коммуникаций в команде, формирование структуры и техники работы с сопротивлением систем и людей, и даже – о, ужас!): управления энергией бизнеса!

Цель обучения:

Расширение амплитуды видения руководителя новой формации, наработка и оттачивание компетенций управленца нового тысячелетия: формирование и закрепление опыта работы в условиях современной турбулентности, развитие внутреннего лидерства, наработка средств и инструментария влияния на новое поколение сотрудников и принципов взаимодействия

Целевая аудитория:

Все уровни управления организации: стратегические владельцы, С.Е.О., Советы директоров, руководители функциональных подразделений, руководители бизнес-единиц, кадровый резерв и новые руководители среднего звена

Задачи программы:

Введение в специфику управления нового поколения;

Авторская концепция менеджмента «5С»: Система, Стратегия (Смыслы), Сам, Сотрудники, Структура + еще одна важнейшая секретная «С»;

Три уровня внимания современного менеджера;

Внутреннее Лидерство и новые методы влияния и вовлечения подчиненных;

Золотые законы управления в новых условиях

Прорабатываемые темы, развиваемые компетенции:

СИСТЕМА: Понятия, правила, принципы создания и управления. Рефлексия, третий уровень внимания;

Три фокуса внимания менеджера при анализе ситуации, структуры, бизнеса

Отработка навыка видения систем разного масштаба;

Понятие «обратной связи системы» ;

Принципы анализа систем, принципы функционирования систем разного порядка, принципы изменения и управления системами;

Принципы движения энергии внутри системы

Инструменты управления энергией в системах;

Интервью с подчиненным для системного обзора ситуации (не генеративное!);

Категория персональной ответственности за систему;

Качества и компетенции системного управленца;

САМ: Осознанность своих мотивов и долгосрочного Видения, поколения лидерства;

Дистинкция: Контекст vs. Содержание;

Концепция договоренностей и единой системы координат;

Навыки выполнения пересмотра договоренностей;



Навык переформулирования проблем в задачи;
 Принцип «идти на боль»;
 Развитие собственного Видения на своем рабочем месте;
 Техники регулирования собственного эмоционального состояния;
 Самодиагностика себя как решателя проблем;
 Освоение «взрослой» позиции во взаимодействии;
 Сигналы избегания ответственности и концепция «зазоров»;
 Навыки определения «зазоров» и конфронтации;
 Схема решения проблем, определение веса проблем;
 Роль «Проводник», «Полупроводник» и «Диэлектрик»;
 Концепция «энергии взаимодействия»;
 Проработка вопроса "отпускания" привычного контроля;
СТРАТЕГИЯ: ключевой метод «захвата мира», обязательство, действия из будущего, и «мягкие цели»;
 Креативность и инновационность, как конкурентное преимущество;
 Пирамида организационных целей разного порядка;
 Нахождение ключевой экспертизы – в чем мы исключительны и чем мы не похожи;
 Генеральная идея развития бизнеса, исходя из стратегической гипотезы – «у вас есть план, мистер Фикс?»;
 Нематериальные показатели эффективности;
 Развитие навыков моделирования Стратегического Видения;
 Ценностная база бизнеса;
 Процедуры и принципы выработки общего Видения и ценностей бизнеса;
 «Стратегические» беседы с сотрудниками для создания единой системы координат;
СТРУКТУРА как функциональный инструмент реализации стратегии, иерархия и холократия;
 Процессы и функции, проекты и процедуры;
 Принципы архитектуры структуры;
 Stakeholder-анализ;
 Структуры нового типа: в соответствии с типами лидерства и уровнем осознанности (вертикальное развитие);
 Измерение энергии коллектива;
 Фасилитация: новые навыки принятия группового управленческого решения;
 Принципы проектного взаимодействия;
 Принципы привнесения "осознанности" в деятельность;
 Что уже сегодня можно взять из холократии;
 Ребра жесткости – носители ценностей: модель для подражания;
 Экспресс-анализ имеющейся организационной ситуации в подразделении;
СОТРУДНИКИ: передача ответственности, концепция договоренностей и единая система координат;
 Две сферы взаимоотношений: информационный и эмоциональный;
 Навыки регулирования эмоций в контакте;
 Следствия изменения социальных ролей;
 Компетенции Вовлечения;
 Практика Сторителлинга;
 Стратегические беседы с партнерами-сотрудниками;
 Навыки конструктивной обратной связи;
 Дистинкция: «Принятие» и «Соппротивление» событию;
 Техники работы с сопротивлением: людей, групп, систем;
 Техники передачи Ответственности;
 Навыки работы с сопротивлением подчиненных;
 Навыки конфронтации с подчиненными;
 Измерение энергии коллектива;
 Следствия изменения социальных ролей;
 Сигналы избегания ответственности и концепция «зазоров»;
 Навыки определения «зазоров» и конфронтации;
 Навыки конструктивной обратной связи;

Навыки регулирования эмоций в контакте;
Схема работы с сопротивлением подчиненных.
Технология работы со срывами (собственными и подчиненных);
Навык партнерского «разбора полетов»;
+ЕЩЕ ОДНА «С»... (секретная)

По окончании программы участники смогут:

Видеть, создавать и изменять системы с существенной экономией ресурсов;
Выработать собственный стиль управления, и быть эффективными и верными себе;
Исходить из нового мировоззрения, моделируя и достигая беспрецедентное будущее;
Видеть происходящее в структуре сразу на трех уровнях, понимая причины и верно прогнозируя будущее;
Создавать продуктивные отношения с подчиненными и коллегами, способствующие развитию в них инициативы и ответственности

Методология обучения:

Групповые дискуссии, деловые игры, упражнения, видео-тренинг, тестирование, разбор практических кейсов, работа с интерактивными учебными материалами.
Каждый участник получает набор раздаточных материалов и сертификат о прохождении курса.

Похожие темы и программы:

Тренинг «PROУПРАВЛЕНИЕ 1.0» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «PROУПРАВЛЕНИЕ 3.0» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «PROЭФФЕКТИВНОСТЬ» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «PROСТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «PROИЗМЕНЕНИЯ В НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «PROЕКТЫ» [ПОДРОБНЕЕ](#);

Абонемент «ТРЕНИНГ-ПАК» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Персональный тренинг «ЛИДЕРСТВО» [ПОДРОБНЕЕ](#)

Дополнительные материалы:

Статья «Ритуальные танцы делового общения» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Статья «Организация в планировании» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Статья «Делегируй и властвуй» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Статья «Что такое неудачи и как с ними бороться» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Статья «Искусство мотивации продаж» [ПОДРОБНЕЕ](#)

Мои клиенты:

Московская биржа, НРД, Альфа-Банк, СБЕР, ПромСвязьБанк, Московский Индустриальный Банк, ФИДО-БАНК, UniCredit Bank, РосЕвроБанк, Сбер-Сервис, АТМ Альянс, Корпорация АйТи, Онланта, ААМ Системз, РБК Софт, Яндекс-Деньги, Сибур-Минудобрения, Syngenta, Томскнефть, Роснефть, РН Эксплорешн, Славнефть, НорНикель, Роскосмос, РИТЭК, Mirax Group, Коперник, ФСК ПАО ЕЭС России, ФОСАГРО, РОСНАНО, Специальные Стали и Сплавы, FERRIT, ЗАО ХК Эсмиком, LOTTE, ФКГ АКЭФ, DIS group, СОГАЗ Жизнь, АльфаСтрахование Жизнь, АльфаСтрахование, СберСтрахование, Мегафон, МГРС, МТС, РТЛабс, RuTube, Ростелеком, ВымпелКом, Связь-Инвест, РБК, TopS Business Integrator, Голден Телеком, RU-CENTER, ТФН (Тринити Фэлконс), Телефон.Ру, КПМГ, ФинЭкспертиза, BDO Russia, Swiss Appraisal, Media Instinct Group, Dentsy, Digital Alliance, Алькасар, Видео Интернешнл / НСК, «MI Group», Маслов Ketchum, Robertson & Blums corp., Hochland, AGAMA, Дымов, ПИР Продукт, X5 Retail Group, Пятерочка, Леруа Мерлен / Лемана Про, PEPSICO, Вимм-Билль-Данн, Альфа Асфальтирование, БТК групп, БТК Девелопмент, Интерьерные решения, STATIO, SMART group, ANKER, fitoutPRO, АРТИ, НеоАрт, Обувная фабрика Метрополис, NISSA, Renault (АВТОФРАМОС), ЛазерПак, Carpet House, Ситэс-электро, Терем, НР Russia, Бытовая техника СОКОЛ, Тракт, МОНТ, Торговая площадь, КЛЕО (Ascott group), ОфисПродукт, НЛК, GLOBBING, People Insight, GALLANER Ligget-Ducat, НИКА, CapriceВосток, Система Эспарус, Экорт, Издательства Conde Nast, ЭКСМО, МИФ (Манн-Иванов-Фербер), Гаятри, LifeBook, Вокруг Света, Логос-М, NCPHarm,



VeraPharm, МакизФарма, Roche, Промфарма, Promomed, Губернские аптеки, INPAS, ЮПЕКО, АВТОМИР, BLOCK Motors, ГеМа Моторс, NRG, Мегалайт-Авто, Кордоба АЕТ, Мастерхост, Квик-Маркет, Система-Гарант, Делада, Ancor, StaffLine, Контакт, Асстра, БелФорт, Единый портал Госуслуг и другие.

Как коуч/советник работал с владельцами и топ-менеджментом компаний

ФПК «САТОРИ», «ФинЭкспертиза», ИК «БКС», «Hochland Russland», «Сбер-Сервис», SMART group, «Лемана Про», ВнешТоргБанк, ВТБ24, РосЕвроБанк, X5 RETAIL GROUP, Фонд Б.Н.Ельцина, ФКГ АКЭФ и АКЭФ-БАНК, РБК-СОФТ, СтройТехИнвест, РУ Центр, АльфаСтрахование Жизнь, РН-Арктик Шлейф, Hatber, Видео Интернешнл, Планета гостеприимства, VEROPHARM, КондеНаст (издательства Vogue, Glamour, GQ), ООО Мегалайт-Авто, Кордоба АЕТ, PR-агентство Maslov PR, АЛЬФА АСФАЛЬТИРОВАНИЕ, НАНОПРОМ, ООО ААМ Систем, ООО АРТИ, LaserPack, Издательство Lifebook и другие.