

Тренинг Владимира Тополова «Навыки руководителя и основы управления»

Профиль руководителя

- Ключевые компетенции руководителя: профессиональные, управленческие, личностные, социальные.
- Личностные качества руководителя.
- Развитие компетенций руководителя.
- Лояльность руководителя организационным ценностям.

Функции и роль руководителя

- Функции менеджмента: планирование, организация, контроль, мотивирование и развитие сотрудников.
- Что делает руководитель в рамках реализации каждой из функций.
- Роль руководителя: руководитель-администратор и руководитель-лидер.
- Роль руководителя как наставника.
- Руководитель как ролевая модель.

Коммуникация руководителя и передача информации

- Определение деловой коммуникации.
- Коммуникация как обеспечивающий процесс в работе менеджера.
- Вертикальная и горизонтальная коммуникации в организации.
- Виды коммуникации: письменная, устная, общение по телефону.
- Основные принципы эффективной коммуникации.
- Причины неэффективности коммуникации.
- Как повысить эффективность передачи и приема информации.
- Основные каналы коммуникации.
- Невербальная коммуникация.

Правила предоставления обратной связи

- Управление эффективностью деятельности сотрудника.
- Желаемая модель поведения сотрудника.
- Положительная обратная связь, похвала, правила предоставления.
- Отклоняющееся поведение.
- Предоставление развивающей обратной связи сотруднику.
- Реакция сотрудника на конструктивную обратную связь, кривая обучения.
- Принципы развивающей обратной связи.
- Как убедить сотрудника, что необходимо меняться? Постановка коучинг-вопросов.
- Различные форматы обратной связи.
- Собеседование по итогам работы, правила проведения.

Подведение итогов тренинга, ответы на вопросы, обратная связь, вручение сертификатов

Методы проведения

Разбор практических ситуаций; ролевое моделирование, видеосъемка, разбор; просмотр и обсуждение эпизодов кинофильмов; теоретические блоки в виде интерактивных лекций.

Формат тренинга

- Один день: с 10:00 до 18:00.
- Два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Тренинг ведет Владимир Тополов – бизнес-тренер, практик с опытом тренерской работы более 14 лет. Разработчик авторских тренингов: «Управление персоналом», «Корпоративная книга сценариев продаж», «Бесконфликтная коммуникация», «Эмоциональные продажи».

Владеет технологией работы с большими группами (от 25 до 100 человек). Имеет солидный опыт по ведению долгосрочных проектов по обучению персонала и проведению ассессмент-центров.