

Тренинг Марины Разумновой «Спиральная динамика как дирижёрская палочка организации»



Введение

Спиральная динамика - это модель, которая показывает закономерности развития людей, коллективов, общественных институтов, компаний и даже целых стран. Название подхода является «говорящим», так как развитие людей и сообществ, переход от стадии к стадии представляет собой движение по спирали. Данная модель на сегодняшний день используется в персональном коучинге, организационном консультировании и управлении организацией.

На определённом этапе развития компании встаёт вопрос, как внедрять изменения максимально эффективно. И в этом спиральная динамика тоже может помочь. Ведь чтобы дирижировать сложной структурой, состоящей из носителей разных уровней, и построить саморегулирующуюся модель в организации, важно понимать, что характерно для людей каждого уровня и уметь находить к ним подход.

Цели обучения

- Рассмотреть способы внедрения изменений для повышения эффективности компании в краткосрочной и долгосрочной перспективах.
- Проработать модели поведения менеджеров на основе модели спиральной динамики.
- Научить участников закреплять результаты внедрённых изменений, используя мотивацию по ценностным уровням.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Изучат основные принципы развития компании с точки зрения модели спиральной динамики.
- Смогут провести диагностику своего уровня и уровня своего отдела.
- Определят, на каком уровне есть «подводные камни» в компании, и как строить взаимодействие между отделами более эффективно.

- Узнают сильные и слабые стороны на разных этапах развития, и как это можно использовать.
- Рассмотрят основные задачи менеджмента в период внедрения изменений на каждом уровне спирали.
- Научатся управлять мотивацией сегодняшнего дня и закреплять мотивацию по уровневым ценностям на длительную перспективу.

В программе тренинга

Введение в спиральную динамику.

- Спиральная динамика и её цветовой код. Восемь уровней эволюции развития.
 - ✓ Охотники-одиночки.
 - ✓ Племя.
 - ✓ Боги и герои.
 - ✓ Жертва ради идеи.
 - ✓ Большая игра.
 - ✓ Человек превыше всего.
 - ✓ Интеграция.
 - ✓ Глобальное сознание.
- Диагностика участников. Тест «Какого Вы цвета?»
- Базовые ценности и мотивация на каждом витке спирали.
- Жизненные циклы компании и команды в разрезе спиральной динамики.

Диагностика реальной картины в компании и проработка повышения эффективности взаимодействия между отделами.

- Как сотрудники видят систему управления в организации.
- Баланс эффективности в компании. Красный отдел продаж. Зелёный HR. Синее производство. А как у Вас?
- Диагностика коммуникационных процессов в организации.
- На каком уровне не можем договориться? Определение барьеров коммуникации внутри компании.
- Проработка желаемой модели организации.

Управление персоналом.

- Тест «Стиль управления».
- «Светлая» и «тёмная» стороны каждого уровня.
- Усиление вовлечённости сотрудников посредством актуальных ценностей.
- Конфликты между уровнями и способы их разрешения.
- Использование модели спиральной динамики при подборе и развитии сотрудников.

Внедрение изменений посредством спиральной динамики.

- Диагностика готовности к переходу на новый уровень.
- Формула управления изменениями на основе спиральной динамики.
- Как мотивировать и развивать команду, исходя из ценностей каждого уровня.
- Зрелость и кризисы как ресурсы для больших изменений.
- Построение внутренних процессов в период изменений.
- Естественные и «рукотворные» сложности на каждом этапе развития команд и что с этим делать.

Задачи менеджмента на разных уровнях.

- Методы управления на этапе внедрения изменений. Управленческие задачи по уровням.
- Мотивационные и демотивационные факторы.
- Какие действия повышают приверженность сотрудников, а какие заставляют искать новую работу.
- Как давать обратную связь, которая «проникает в душу» и «берёт за живое».

Внедрили изменения. Что дальше?

- Коучинговый подход к мотивации групп сотрудников.
- Развитие ключевых сотрудников.
- Мотивация сегодня и завтра. Строим саморегулирующуюся модель.

Методы проведения

Командные упражнения, деловые игры, выполнение заданий в мини-группах, разбор реальных ситуаций и кейсов, интерактивные мини-лекции, тесты. Теория составляет 40 %, практика – 60 %.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Обучение проводит Марина Разумнова – бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж услуг в сфере B2B. Разработчик деловых игр, квестов и бизнес-кейсов. Участник команды открытия крупнейшего отельного комплекса «AZIMUT Hotel Sochi», приуроченного к Олимпийским играм 2014 года.

Марина владеет технологией работы с большими группами (от 25 до 60 человек). Эксперт по обучению персонала в сегменте HoReCa. Обладатель кубка «Лучший менеджер по продажам».

Автор методических и трансформационных тренингов, коммуникативной игры «Таверна у старого колодца» и квеста «Храм древних».