

ДЕЛОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

по тренингу

«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ИСПОЛНЕНИЕМ»

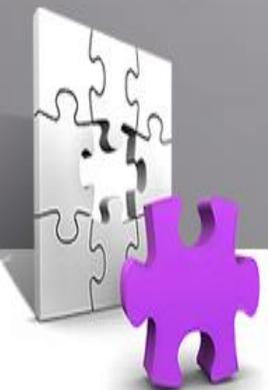


Уважаемый клиент!

**«Учение доходит до предела в
действии.»**

Сунь Цзы

УСПЕХ РУКОВОДИТЕЛЯ



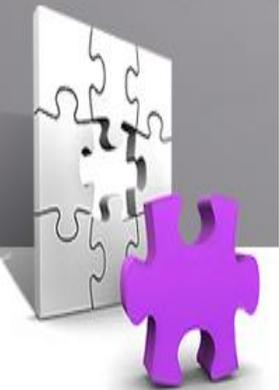
ЦЕЛЬ тренинга «ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»:

Руководитель в коллективе — **ключевая фигура!**

Суть работы руководителя состоит в повышении её эффективности, в оптимизации всех бизнес-процессов. Тренинг адресован тем, кто, отвечает за действия и решения, способные внести вклад в успех организации.

Участники тренинга «Эффективное управление исполнением» получат возможность :

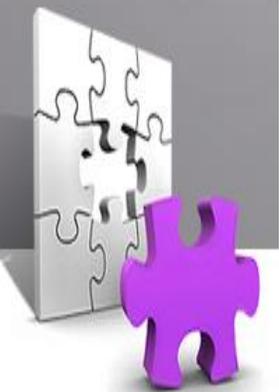
- ❑ Актуализировать с участниками знания и навыки, необходимые для успешной организации работы, систематизировать их представления, как руководителей;
- ❑ Отработать основные управленческие навыки и функции (организацию, мотивацию, контроль), необходимые для успешного руководства подчиненными.



РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА

«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»:

- Комплексное понимание фактора лидерства в системе управления;
- Инструменты управления командой и развития работников;
- Мотивация сотрудников на амбиционные результаты;
- Эффективные стратегии поведения для эффективного управления командой;
- Оценка лидерского потенциала и пути его дальнейшего развития;
- Навыки управления отработанные на практике в процессе ролевых бизнес-игр;
- Умение быстро и точно ставить задачи перед сотрудниками, мотивируя их на качественную работу;
- Убеждать и влиять.



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»:

МОДУЛЬ 1. Руководитель - Лидер

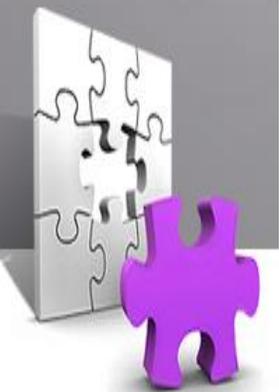
- Образ руководителя лидера, составляющая успеха;
- Роли и функции руководителя. Управленческий контур;
- Принципы руководства по Файолю;
- Ситуативное руководство (по Херси и Бланшару).

МОДУЛЬ 2. Планирование деятельности.

- Постановка цели;
- Оценка ресурсов;
- Оценка рисков. SWOT анализ;
- Стратегическое и тактическое планирование
- Принятия эффективных решений;
- Планирование деятельности сотрудников;
- Deadline, расстановка приоритетов.

МОДУЛЬ 3. Организация деятельности

- Постановка задач, технология;
- Делегирование полномочий. Ошибки делегирования;
- Проведение эффективных совещаний;
- Обратная связь, коучинг сопровождения до результата;
- Принятие решений.



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»:

МОДУЛЬ 4. Мотивация персонала.

- Материальная и нематериальная мотивация
- Демотивация персонала. Способы её преодоления
- 50 способов нематериальной мотивации

МОДУЛЬ 5. Контроль персонала.

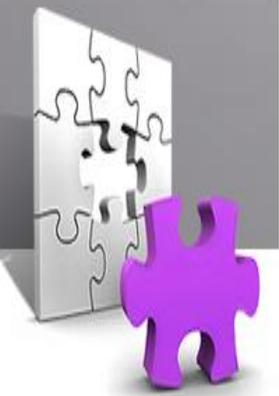
- Виды и методы контроля в зависимости от типа сотрудников;
- Ошибки контроля;
- Оценка и анализ полученных результатов
- Способы предоставления обратной связи сотрудникам.

МОДУЛЬ 6. Большая игра «Я – РУКОВОДИТЕЛЬ!»

В ходе данной деловой игры участники закрепят полученные на тренинге навыки руководства персоналом, решат интересные управленческие задачи.

Продолжительность тренинга: 2(3) дня (16(24) часа)

Возможно индивидуальное посттренинговое сопровождение (коуч-сессии) по повышению профессиональных навыков и эффективному мышлению по скайпу.



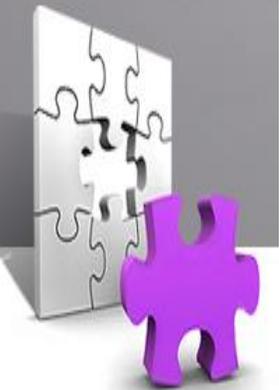
Мы гарантируем максимальную пользу от тренинга :

Потому, что:

- ❑ Мы всегда адаптируем материал под реальные задачи заказчика;
- ❑ Мы организуем много практических игр, упражнений, кейсов (не менее 70% практики), что бы наработать навык, а не только усвоить знания;
- ❑ Мы всегда создаем на тренинге позитивную атмосферу, в которой участнику хочется повышать свой профессионализм, учиться, меняться, достигать лучших результатов;
- ❑ Мы делимся своим большим опытом в руководстве персоналом , т.к. мы не тренеры –теоретики, у нас за плечами много лет успешных результатов в роли руководителей на разных уровнях;
- ❑ Мы любим свою работу тренера, а значит всегда выполняем ее профессионально, качественно , с большим энтузиазмом и энергией.

Формат тренинга – Интерактивный !

Информация в тренинге чётко структурирована и легко встраивается в практическую деятельность руководителя!



Ведущий тренинга:



Машницкая Галина

**Бизнес-тренер (сертификат ИСТА, и ВШП),
Коуч (сертификат ЕСА) ,
Игропрактик.**

Личный, успешный опыт в продажах около 20 лет.

В руководстве персоналом - 15 лет.

Я глубоко понимаю то, чему учу или консультирую. Все чему я учу - я сама применяла и применяю на практике.

Успешный опыт работы в реальном бизнесе (руководила продажами филиала, нескольких компаний в должности коммерческого директора).

За 3 года прошла путь от торгового представителя до коммерческого директора, за 2 года стала профессиональным бизнес-тренером, коучем и руководителем отдела обучения.

Эксперт в темах:

Менеджмент;

Переговоры;

Продажи;

Развитие бизнеса;

Личная эффективность;

Карьерный рост и построения бренда.

Контакты: м. телефон: +79163471887

эл. адрес: ya.gvm2005@ya.ru

Инвестиции в обучение на тренинге:

50 000 руб. тренинг -день.

(в стоимость не входит трансфер и проживание тренера , кофе-брейки и обеды)

Стоимость коуч-сессий – 1 сессия (1 час) – 3 000 руб.

Программа разрабатывается индивидуально для каждого.

УСПЕХ ДОСТУПЕН КАЖДОМУ !

