ПРОДВИЖЕНИЕ
PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для руководителей



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка!
Сайт: prodvizeniye.ru

Тренинг-семинар «Коучинг и наставничество»

О программе тренинга

Повышение осознанности в действиях руководителя, формирование его профессиональных управленческих навыков, влияющих на повышение личной эффективности и эффективности вверенного ему подразделения, одна из главных задач, которую приходиться решать, когда современная организация стремится к развитию, увеличению доходности и повышению своей капитализации.

Основная цель программы тренинга изучить и освоить 2 важных инструмента - «Наставничество» и «Коучинг» в управлении подчинёнными.

Чему Вы научитесь:
Посетив тренинг, участники изучат сначала в теории, а затем на практике технологии постановки задач сотрудникам и технологии контроля достижения результатов.

Узнают, как руководителям выстроить систему наставничества в компании и использовать техники коучинга в своей ежедневной работе.

Научатся определять сотрудника по уровню его развития относительно поставленной задачи и правильно подбирать под эти параметры стиль управления.

Кроме того, участники научатся намного быстрее отбирать и обучать новичков, мотивировать опытных сотрудников и готовить сильный кадровый резерв в компании.

Программа тренинга позволит руководителям научиться бороться с эмоциональным выгоранием, повысить стрессоустойчивость. За счет расширения арсенала инструментов управления, руководители смогут почувствовать себя намного увереннее во взаимодействии с подчиненными, повысить свой авторитет и лидерский потенциал.

Для кого:
- Супервайзеры,
- Региональные/Территориальные менеджеры,
- Руководители отделов продаж,
- Коммерческие директора,
- Руководители отделов департаментов и подразделений в коммерческих и государственных организациях.
- Собственники бизнеса.

Оптимальное количество участников тренинга: 4 - 25 человек.
Если количество участников более 12 человек, то формируется 2 группы.
Для малых групп, численностью менее 4 человек, обучение проводится в индивидуальном формате – персональный коучинг.

Форма проведения офф-лайн (очного) тренинга:
Сокращённый – 1 тренинг-день (всего 8 часов).
Базовый – 2 тренинг-дня (всего 16 часов).
Расширенный – 3 тренинг-дня (всего 24 часа).

Форма проведения он-лайн (удалённого) тренинга:
Сокращённый – 2 вебинара (всего 4 часа).
Базовый – 4 вебинара (всего 8 часов).
Расширенный – 8 вебинаров (всего 16 часов).

Продолжительность стандартной программы: 16 часов (2 тренинг-дня по часов)

Рекомендуемое время обучения по программе: от 16 часов (от 2 тренинг-дней) или от 4 вебинаров (всего от 8 часов).

Стоимость проведения офф-лайн (очного) тренинга: от 36 000 руб. за 1 день обучения.

Стоимость проведения он-лайн (удалённого) тренинга: от 4 490 руб. за 1 час обучения.

Рекомендуемое время обучения руководителей: не менее 21 дня в год.

Программа тренинга-семинара «Коучинг и наставничество»

Вводная часть тренинга

- Знакомство с участниками, «разморозка» группы.
- Правила проведения тренинга. Парковочная доска.
- Краткий рассказ тренера о себе.
- Чему мы хотим научиться на этом тренинге (интерактивное обсуждение).

Введение в тему обучения

- Три Кита ситуационного лидерства: Основные определения, ключевые компетенции, представления о людях.
- Что такое Лидерство в менеджменте.
- Какие бывают стили Лидерства.
- Модель «Успех – Эффективность».
- Индикаторы эффективного лидера.
- Стремление людей к развитию.

- Почему Лидерство – это партнерство.
- Стремление людей к вовлеченности и информированности.

Уровни готовности сотрудника к задаче

- Всё о переменных ситуации.
- Три главных навыка руководителя для эффективного обучения.
- Как оценить сотрудника: личность, навыки, мотивация.
- Компетентность персонала – методы оценки.
- Оценка персонала по уровню профессионального развития (4 основных стадии):
  - мотивация к выполнению поставленной задачи.
  - уровень уверенности в выполнении задачи.

Стили лидерства и их проявления в поведении

- Директивный стиль управления (начальник-подчиненный).
- Поддерживающий стиль. Правила и советы.
- Недостаточное и чрезмерное руководство. Последствия.
- Знакомство с основными стилями лидерства.

Технологии применения стилей Лидерства на практике

- Применяем стили лидерства правильно.
- Виды и точки контроля, в зависимости от уровня профессионализма подчиненного и стиля управления им.
- Стиль принятия решений руководителем.
- Соответствие стилей управления уровню профессионального развития сотрудника.

- Цикл регресса. Способы выхода из регресса.

Управление продуктивностью сотрудников с применением модели ситуационного лидерства

- Система управления продуктивностью.
- Способы борьбы со снижением продуктивности.
- Методы дисциплинарного воздействия.
- Методы наставничества.

Коучинг - как важный элемент управления сотрудниками

- Что такое Коучинг.
- Разбираемся в отличиях планового и ситуативного Коучинга.
- Модель GROW. Разбираем в деталях.
- Когда заканчивается Наставничество и начинается Коучинг.

Завершение тренинга

- Завершение тренинга. Обмен мнениями о тренинге.
- Вручение дипломов участников тренинга.
- Фотосессия участников.

Формат проведения – максимально практичный интерактивный тренинг навыков:

- **60% практика: участники получают и отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.**
- **20% теория: интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы участников.**
- **20% анализ реальных практических кейсов тренера и кейсов участников.**

Журавлёв Константин Александрович. Бизнес-тренер, бизнес-консультант, практик.
Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 18 лет.
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$
Предприниматель. Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru
Специализация бизнес-тренера:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для торгово-производственных компаний и компаний сферы услуг, с современной маркетинговой поддержкой;
- подготовка и проведение стратегических сессий;
- подбор менеджеров и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, презентаций, переговоров и управления продажами.

Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp



Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru
Facebook: fb.prodvizeniye.ru
Instagram: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru