

Развитие управленческих компетенций. Профилактика выгорания

Срок обучения: 3 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Знакомство и постановка целей тренинга

- Образ управленца — типичный портрет
- Хороший и плохой руководитель. В чем принципиальное отличие
- Что такое эффективный руководитель
- Управленческий цикл — что включает в себя деятельность руководителя

Практикум — деловая игра «Главная задача руководителя»

Анализ ситуации

- Главные вопросы для понимания современной бизнес-ситуации
- Способы и методы
- Диаграмма Ишикавы
- Силовые поля Курта Левина

Практикум «Анализ ситуации в вашей компании»

Планирование

- Философия планирования
- Процедуры и алгоритмы
- Когда надо планировать
- Расстановка приоритетов

- Создание рабочих планов для себя и подчиненных

Практикум «Технологии планирования с учетом правила Паретто»

Организация процесса

- Собственно организация деятельности
- Целеполагание — система SMART
- За что отвечает руководитель
- За что отвечает подчиненный
- Типичные ошибки в процессе организации деятельности

Практикум «Способы постановки целей»

День 2

Эффективные коммуникации в компании

- Сильные и слабые стороны взаимодействия
- Вербалика и невербалика
- Барьеры коммуникации
- Этапы коммуникации
- Лучшие способы информационного обмена

Практикум — деловая игра «Главный секрет коммуникации. Успешные переговоры»

Мотивация

- Пять типов мотивации
- Диагностика типа мотивации
- Как стимулировать сотрудников работать
- Способы выявления потребностей
- Двухфакторная модель Герцберга

Практикум — тест «Выявление мотивационного профиля»

Контроль

- Важнейший инструмент управленца

- Способы минимизации конфликтов на этом этапе
- Формы и виды контроля
- Риски слишком малого и слишком большого контроля

Практикум «Когда, кого и как контролировать?» (работа в группах)

Обратная связь

- Обоюдные выгоды управленца и подчиненного
- Философия обратной связи
- Как правильно давать обратную связь
- Как правильно получать обратную связь
- Техники сбора впечатлений

Практикум — деловая игра «Вдохновляющая речь»

День 3

Бизнес: деловое и личное

- Деловое и личное в бизнесе, возможно ли это разделить?
- Разница между семейной системой и бизнес-системой
- Эксперимент на выявление личного в деловой ситуации (мини-расстановка)

Эмоциональное и профессиональное выгорание

- Чувство вины, игнорирование своих интересов, занижение собственной стоимости, нарушение иерархии в деловом общении
- Разбор кейсов. Что с этим можно сделать?
- Две ошибки в мотивации, которые ведут к эмоциональному выгоранию
- Эмоциональное выгорание. Тестирование участников

Практикум — тест «Определение и симптоматика выгорания»

Выгорание как циклический синдром

- Диагностика: возможности тестирования и ключевые симптомы.

Как отличить эмоциональное выгорание от депрессии или неприятных чувств?

- Причины: психологические и нейробиологические
- Стадии
- Выходы

Делегирование полномочий

- Личное и деловое в делегировании
- Ошибки в делегировании
- Обратная связь как способ разделить личное и деловое

Практикум — упражнение «Отработка обратной связи»