

ВНЕДРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ

МОДУЛЬ 1 (0,5 – 1 день)

НОВЫЕ ЗАДАЧИ РУКОВОДИТЕЛЯ

Понимание, как изменился контекст, каковы новые правила игры, каковы новые задачи руководителя:
симуляция, представление экспертных данных, презентация ТОП менеджмента, обсуждение.

МОДУЛЬ 2 (1 день)

ВНЕДРЕНИЕ ПЕРЕМЕН

Понимание процесса внедрения изменений.
Тренировка навыков коммуникации новых задач команде, работы с сопротивлением при внедрении изменений, убеждению и оказанию влияния без опоры на административный рычаг.

МОДУЛЬ 3 (1-2 дня)

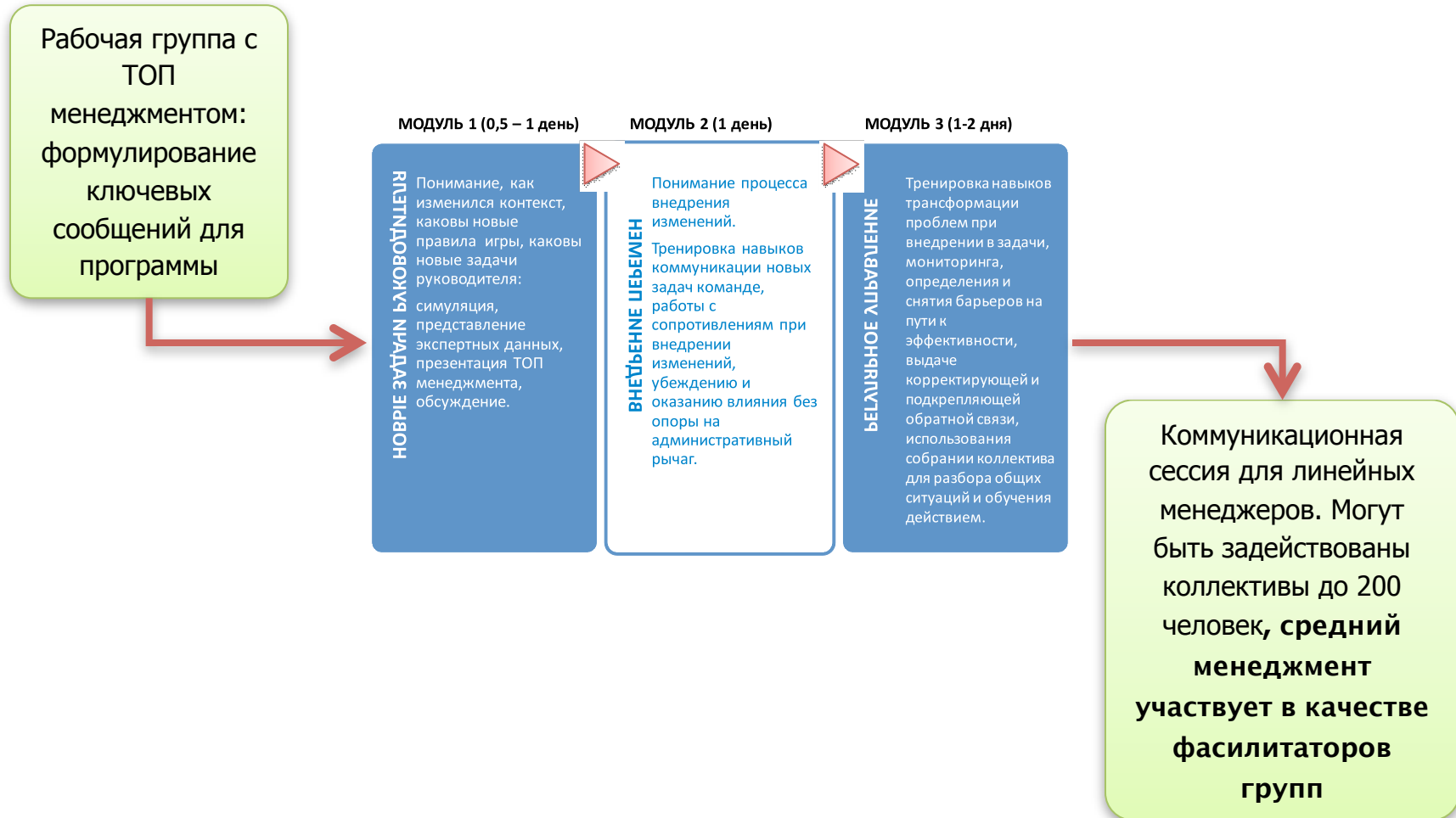
РЕГУЛЯРНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Тренировка навыков: трансформация проблем при внедрении в задачи, мониторинг исполнения, определение и снятие барьеров на пути к эффективности, выдача корректирующей и подкрепляющей обратной связи, использование собраний коллектива для разбора общих ситуаций и обучения.

ВНЕДРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ПЛЮС*

Комплексный проект по коммуникации изменений в организации

* По данной программе нет публичной оферты, задачи и возможность реализации обсуждается индивидуально



ВНЕДРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ

Дополнения и комментарии:

1) Специализированный тренинг, призванный помочь руководителям лучше осознать происходящие в организации изменения (реструктуризация, изменение приоритетов, новые цели), продвинуться в личном принятии происходящего, переформулировать вызовы в менеджерские задачи, отточить навыки работы с коллективом для достижения результатов в новых условиях.

2) Данный тренинг адаптируется к вашей конкретной ситуации. Примеры ситуаций:

- Руководителю доп офиса (отделения, магазина) необходимо запустить программу cross-sell и up-sell; изменить стандарты обслуживания клиентов, начать продажи новой линейки продуктов.
- В результате реструктуризации руководителю подразделения необходимо управлять большим количеством персонала, а также отвечать за достижение большего круга задач.
- Региональным менеджерам необходимо спланировать и провести реорганизацию с целью сокращения расходов, включающую сокращение персонала, изменение структуры подчинения и распределения должностных обязанностей.
- Менеджерам территорий необходимо внедрить новую, коммерческую политику дистрибьюторам компании