**Тренинг**

**«Формирование управленческой команды»**

**Заказчик: Компания N**

**Участники: ТОП-менеджеры Компании**

**Длительность:** 16часов

**Цель тренинга:**

Сплочение коллектива, повышение коммуникативной компетентности, совершенствование навыков командного взаимодействия и принятие личной ответственности за финансовый результат Компании.

**Задачи тренинга:**

* Осознание каждым себя частью команды с принятием персональной ответственности за результат
* Формирование понимания общекомандных целей и создание нацеленности на единый результат
* Обучение участников построению эффективных отношений в команде и отработка способов взаимодействия в различных ситуациях
* Формирование Правил команды **Компании N**.

**Актуальность тренинга:**

Команда **Компании N** состоит, как из профессионалов выросших внутри Компании, так и из привлечённых извне. Долгое время формировавшаяся привычка обслуживать одного большого Клиента, занимавшего 90% долю в выручке, привела к тому, что навык привлечения новых Клиентов, умение их слушать и предлагать под их запросы необходимые Программы обучения был практически утерян.

Руководством **Компании N,** поставлена стратегическая цель снижения зависимости от одного Клиента. Проведение тренинга призвано помочь Руководителям переосмыслить своё отношение к вверенным зонам ответственности и выработать решения по привлечению новых Клиентов.

**Концепция тренинга:**

Команда **Компании N** – это команда профессионалов, экспертов, объединенная как формальными, так и неформальными отношениями, способная вырабатывать эффективные управленческие решения, решать самые сложные бизнес-задачи. Сильная управленческая команда – это основа лидерства **Компании N** в будущем**.**

Профессиональная синергия в управленческой команде достигается через осознание Руководителями собственной роли в конкурентной борьбе **Компании N** на рынке образовательных услуг и развитие командных навыков во взаимодействии. А так же принципиально важно, что единое целеполагание команды позволяет качественно транслировать цели на все уровни персонала **Компании N**

Развитие команды позволит **Компании N** не только завоевать лидирующие позиции, но и задавать высокий уровень стандартов отрасли, тем самым, повышая планку роста для конкурентов.

**Программа тренинга**

1. **Определение базовых представлений участников о Компании N**

* Ранжирование ценностей, значимых для **Компании N** и индивидуальных ценностей сотрудников
* Определение базовых символов **Компании N**, значимых для участников тренинга
* Формирование перечня механизмов и форм самоидентификации участников тренинга как сотрудников **Компании N**

1. **Метод моделирования “Целеполагание и управление”:**

* Анализ представлений о целях, задачах и результатах управленческой деятельности
* Моделирование процесса управления
* Систематизация управленческих задач
* Формирование представлений об управленческой миссии

1. **Основы командной работы**

* Отличие команды от группы
* Цели формирования команд
* Классификация команд
* Конструктивные и деструктивные командные роли
* Алгоритм формирования эффективной команды
* Стандарты взаимодействия
* Алгоритм успешного лидирования в команде

1. **Взаимодействие внутри управленческой команды**

* Выявление и осознание личных стратегий поведения.
* Понятие о жертве и ответственности.
* Роль выбора в позиции ответственности.
* Принятие корпоративного словаря, основанного на позиции ответственности.
* Составление списка запрещённых слов и выражений.
* Выявление долговременных стратегий взаимодействия в коллективе, осознание плюсов и минусов этих стратегий.
* Осознание существования других стратегий взаимодействия.
* Выбор и осознание эффективных стратегий. Принятие их как своих.
* Выработка и принятие совместных правил, направленных на повышение эффективности командной работы.

1. **Коммуникация в команде единомышленников Компании N**

* Вертикальные и горизонтальные коммуникации в команде профессионалов
* Особенности восприятия людьми друг друга
* Выстраивание эффективных каналов коммуникации
* Обратная связь как инструмент эффективного взаимодействия в команде профессионалов
* Основы конфликтологии. Стратегии и тактики эффективного общения. Диагностика и принятие эффективных способов
* Спор и дискуссия, отличия. Правила проведения дискуссий. Тренировка действенных способов выработки общего мнения и прихода к согласию
* Коммуникативные мероприятия
  + Собрания
  + Совещания
  + Заседания

1. **Моделирование успешного будущего Компании N**
2. **Подведение итогов работы**

**Формы работы:**

* Теоретический материал, в форме интерактивных лекционных блоков
* Ролевые игры, упражнения, с записью на видеокамеру и последующим детальным анализом
* Групповые дискуссии, работа в малых группах, упражнения в парах.

Все инструменты направлены на формирование позитивного настроения способного поддерживать командный дух без потери бизнес ориентированной пользы

**Результаты программы:**

* Развитие навыков командного взаимодействия, осознание ответственности каждого за общий результат деятельности **Компании N**
* Выработка Правил эффективного взаимодействия внутри Управленческой команды **Компании N**
* Приобретение навыков эффективного предотвращения возникающих в процессе общения конфликтных ситуаций