

ДВУХДНЕВНЫЙ ТРЕНИНГ

«МЯГКИЙ БОСС – ЖЕСТКИЙ БОСС. УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО В СЛОЖНЫХ СИТУАЦИЯХ С СОТРУДНИКАМИ»

*Практическая программа для руководителей,
решающих сложные ситуации с сотрудниками*

Это обобщение управленческого и консалтингового опыта Павла Сивожелезова, основателя компании «Второй пилот», и десятков его клиентов – успешных владельцев бизнеса.

АВТОР И ВЕДУЩИЙ:

- Генеральный директор консалтинговой компании «Второй пилот» www.co-pilot.ru
- Бизнес-спикер, эксперт по управленческому мастерству
- Управленец-практик с 16-летним руководящим опытом в крупнейших российских компаниях («МегаФон» и др.)
- Автор книги «Мягкий босс - жесткий босс. Как говорить с подчиненными. От торга за зарплату до укрощения незаменимых»
- Спикер РБК – ТВ
- Преподаватель Synergy Executive MBA



УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ ПОМОЖЕТ ВАМ:

Тренинг насыщен прикладными управленческими техниками, практическими решениями, опытом реальных российских компаний, который никогда не будет доступен в открытых источниках.

- Грамотно разбирать инциденты, проступки и ошибки подчинённых
- Ставить «на место» подчинённых, почувствовавших себя «незаменимыми»
- «Возвращать к жизни» сотрудников, потерявших мотивацию
- Заменять повышение зарплаты нематериальной мотивацией
- Увольнять сотрудников быстро и бесконфликтно

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ - интерактивный тренинг с практикой, ответами на вопросы, разбором управленческих проблем участников.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1-Й ДЕНЬ

Время	Блоки	Вопросы
10.00 – 12.00	«Три кита» в сложных переговорах с подчиненными	<ul style="list-style-type: none">• Зависимость от подчиненных• «Говоришь с одним – говоришь со всеми»• 1-й кит. Реальные полномочия руководителя• 2-й кит. Сила безразличия к уходу подчинённого• 3-й кит. Сочетание уверенности и корректности
12.00 – 12.15 ПЕРЕРЫВ. КОФЕ-ПАУЗА		
12.15 – 14.00	Как разбирать проступки подчиненных	<ul style="list-style-type: none">• Технология «Суд идет»• Нарушение письменных, устных норм, норм здравого смысла• Как расспрашивать подчиненного, чтобы он не закрылся, не перекладывал ответственность и не обманывал• Типичные ошибки руководителя при разборе проступка• Как экологично добиться признания подчиненного
14.00 – 15.00 ОБЕД		
15.00 – 16.45	Роль «судьи» при разборе проступка	<ul style="list-style-type: none">• Как вынести адекватное и полезное наказание• Как исправить человека• Как найти системную причину и исправить ее• Как добиться от сотрудника правильных выводов• Если проступки повторяются
16.45 – 17.00 ПЕРЕРЫВ. КОФЕ-ПАУЗА		
17.00 – 18.00	Как разбирать ошибки подчиненных, чтобы они не повторялись	<ul style="list-style-type: none">• Отличие ошибки от проступка• Две крайности при разборе ошибок• Важность формулирования ошибки• Как добиться правильных выводов из ошибки• Как избежать повторения ошибок

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

2-Й ДЕНЬ

Время	Блоки	Вопросы
10.00 – 12.00	«Не буду!» Как преодолеть разные типы сопротивлений сотрудников	<ul style="list-style-type: none">• Сопротивление при постановке задачи• Сопротивление при делегировании функции• Сопротивление при повышении требований к работе• Сопротивление при ужесточении либо ухудшении условий труда• Сопротивление при контроле, проверке, поощрении и наказании
12.00 – 12.15 ПЕРЕРЫВ. КОФЕ-ПАУЗА		
12.15 – 14.00	Переговоры со сложными подчиненными	<ul style="list-style-type: none">• Переговоры с недовольным подчинённым• Переговоры с воюющим подчинённым• Укрощение «незаменимого». Работа со «звездами»• Три этапа решения проблемы «незаменимых»• Как работать с настоящими «звездами»
14.00 – 15.00 ОБЕД		
15.00 – 16.45	Как исправлять управленческие ошибки	<ul style="list-style-type: none">• Переговоры с подчинённым, ожидавшим повышения• «Возврат к жизни» потерявшего мотивацию сотрудника• Переговоры с подчинённым вам руководителем, чей стиль управления вас не устраивает• Удержание ценного сотрудника от увольнения• Как быстро и бесконфликтно увольнять сотрудников разных типов
16.45 – 17.00 ПЕРЕРЫВ. КОФЕ-ПАУЗА		
17.00 – 18.00	Как вести переговоры о зарплате	<ul style="list-style-type: none">• Как предотвратить разговоры о повышении зарплаты• Если переговоры начались. Аргументы сотрудника и аргументы руководителя• Чего не стоит делать во время переговоров о зарплате• Как не остаться должником по итогам переговоров• Навык нематериальной мотивации вместо обещания денег