

# Grow your team. Как вырастить команду

Формат тренинга			Тренинг в цифрах		
<b>2</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>40</b>	<b>1</b>
Дня Прод-ть тренинга	Макс рекоменд. кол-во участников в группе	Практических упражнений	Проведено сессий	Обучено участников	Год опыта проведения

Доступен в 2 форматах:

1 день

2 дня

## Цель тренинга

- Повысить уровень компетенций действующих руководителей в части наставничества, коучинга и предоставления обратной связи подчиненным.
- Сформировать базовые навыки управления коллективом, передачи знаний и убеждения на основе Ценностного подхода

## Аудитория тренинга

Участники:

- Руководители, наставники и лидеры малых групп, желающие развить навыки эффективного управления людьми для выполнения поставленных руководством задач

Компании:

- Желающие внедрить современные практики управления коллективом с учетом баланса коучинговых техник, наставничества и директивного стиля руководства

## История создания

Тренинг «родился» по заказу одного из дочерних обществ «Газпромнефть» - необходимо было в двухдневный срок «сплотить» команду региональных руководителей и помочь им разнообразить инструментарий организации командной работы. Участники были весьма опытны в «директивном» стиле управления и знакомы с Наставничеством. Коучинговые техники были новы для этого коллектива. Кроме того, ключевой задачей ставилось на уровне навыка показать руководителям, как применение разных методов воздействия на группу приводит к различным результатам.

Данный 2-х дневный тренинг является логическим развитием однодневного тренинга эффективная обратная связь, добавляя в арсенал руководителя базовые коучинговые методы и методы директивного руководства. Рассматриваются особенности применения всех 3 вариантов воздействия с разными психотипами сотрудников, включая и подчиненных, и коллег, и руководителей, для построения эффективной и успешной команды.

## Программа тренинга

- **1 день**

- **Введение в тренинг.**

Что такое «Grow your Team» тренинг. Зачем это Компании и зачем это Вам? Коротко о Ведущем. Введение в тренинг.

- **Особенности функционирования организации в кризисный период.**

Теория «Черных лебедей» Нассима Талеба. Особенность функционирования организаций в условиях перемен. Работа в малых группах: «Какие Черные Лебеди могут случиться в сфере Нашей ответственности? Что может произойти и как этого избежать?». Краткие презентации малых групп.

- **Цветовая дифференциация руководителей**

Теория о различных психотипах руководителей и подчиненных на основе типологий MBTI / DISC с авторской интерпретацией Ведущего. Самодиагностика - практическая работа по определению своих доминирующих «цветов» как стилей управления. Выявление особенностей взаимодействия с руководителями того или иного типа.

- **SWOT – анализ деятельности организации**

Работа в малых группах по проведению SWOT-анализа деятельности организации с учетом разбиения на «Цветовые группы». Доклады участников. Оценка докладов с точки зрения Полноты SWOT-Анализа и особенностей проведения презентации/дискуссии данным «цветовым типом».

- **Управление изменениями в организации**

Управление изменениями в организации. Модель К.Левина и Дж.Коттера. Работа с командой в ситуации изменений. Причины «провала» изменений. Особенности групповой динамики в случае существенных изменений. Типология «Игроки» - «Пассажиры» - «Зрители»

- **«Пробка на дороге» - бизнес-игра**

Бизнес-игра на отработку умения создания работающих решений в кризисной ситуации и доведения вверенной руководителю команды до Результата. Разбор проведенной игры.

- **Теория поколений**

Интерактивная лекция об основах теории поколений. Отличия мировоззрений и подходов к работе у поколений X, Y и Z. Особенности мотивации разных поколений. Конфликты поколений.

- **Менеджерские роли: руководитель/ наставник/ коуч. Особенности обучения взрослых**

Анализ эффективности 3 ключевых менеджерских подходов: Подход Руководителя, Наставничество, Коучинг. Связь данных подходов с теорией поколений. Мини-лекция о принципах андрогогики – науки об обучении взрослых.

- **Основы Наставничества. Развивающая обратная связь**

Основы Наставничества. «Лучшие мировые практики» в применении Наставничества на рабочем месте. Цикл Колба. Принципы предоставления развивающей обратной связи. Работа с Сопротивлением.

- **2 день**

- **Предоставление эффективной обратной связи**

Особенности предоставления обратной связи различным типам подчиненных.

- **Разработка внутреннего «Кодекса Наставника»**

Упражнение в малых группах по формированию «Кодекса Наставника» - отбор критериев, важных для Наставников.

- **Основы коучинга. Модель GROW**

Мини-лекция «Основные принципы работы коуча». Модель GROW (Цель -> Реальность -> Возможности -> Будущее) и ее адаптация к реалиям работы в организации.

- **Практикум проведения коучинговых встреч**

Практическая часть по отработке участниками стратегической сессии коучинговых навыков в малых группах. Демонстрация отработки существующей проблемы по модели GROW. Разбор ситуации: «Что

было сделано верно, что можно сделать иначе». Самостоятельная работа участников в «тройках»: коуч – коучи –наблюдатель. Смена ролей. Обсуждение результатов.

**- Дар Убеждения**

Элементы яркого выступления. Как выступать, чтобы тебя слушали и запомнили. 5 принципов сторителлинга. Практическое задание.

**По результатам тренинга участники смогут:**

- Развить навык влияния на сотрудников через 3 основных элемента: наставничество, коучинг и директивный стиль.
- Обрести навык предоставления сбалансированной эффективной обратной связи
- Распознавать, какой из методов воздействия (обратная связь, коучинг, менторство) лучше применить в той или иной ситуации
- Выстроить командную работу в коллективе с учетом специфики бизнес-задач и входящих в команду сотрудников