



СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ЛИДЕРА В ЭПОХУ ИЗМЕНЕНИЙ

*«Кто хочет всегда преуспевать,
должен менять свое поведение соответственно времени».*
Макиавелли

Цели тренинга:

- Повысить эффективность работы руководителей в условиях перемен.
- Дать инструменты управления людьми в условиях перемен.
- Повысить уровень ответственности руководителей за принятые управленческие решения
- Выработать алгоритм поведения «ДЕЛАЙ по НОВОМУ» для управления результатами подразделения
- Сформировать системный подход к процессу управления командой и продажами

ПРОГРАММА

Лидер изменений – кто он?

- Отношение к переменам зависит от парадигмы руководителя.
- Реактивная и проактивная модель поведения в процессе перемен.
- Взаимодействие: использование людей в индивидуальных целях или работа на командный выигрыш.
- Стратегия поведения в процессе перемен: парадигма достаточности
- Взаимодействие руководителя и подчиненного условиях изменений: эмоциональный интеллект
- Управление собой, персоналом, структурой

«Восприятие изменений: вызов или ограничение».

Структура процесса изменений.

- 4 стадии прохождения изменений. Инструменты управления на каждой стадии
- Признаки и причины сопротивления изменениям. (важно не только у других, а в первую очередь – у себя)
- Как направить энергию сопротивления в русло перехода на новые методы работы.
- За счет чего выживает крупнейший?
- Минимизация рисков в процессе перемен. Последовательный характер управления
- Определяющие и укрепляющие стереотипы в компании

Управление и взаимодействие в условиях организационных изменений.

Роли и люди.

- Анализ степени соответствия сотрудников необходимым изменениям
- Чем отличается Результат от Выигрыша?
- Техника «продажи» персоналу преимуществ и выгод предлагаемых изменений. Как это продать всем заинтересованным лицам, не только подчиненным
- Коммуникация с внутренними и внешними клиентами компании

- Работа с нефункциональными стереотипами, мешающими качественной работе с клиентами
- Повышение потребительской преданности клиента

Концентрация компании на построении дистрибуции

- За счет чего сейчас выигрываем?
- Цели. Задачи. Стратегии в дистрибуции. Определение приоритетов в оперативном режиме
- Ключевые показатели эффективности работы на территории (нумерическая дистрибуция, качественная дистрибуция). Влияние этих показателей на объём продаж в регионе.
- Основные показатели деятельности компании в дистрибуции
- Тенденции развития дилерских сетей. Современные тенденции рынка.