



«СОГЛАСОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ КОМПАНИИ»

ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

Повышение конкурентоспособности компании за счет согласования взаимодействия внутри компании, развития навыков коммуникации с внутренними клиентами.

ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

- ✚ Согласование целей и ценностей сотрудников с целями и ценностями компании; Сформировать у команды единое разделяемое видение
- ✚ Определить проблемы в коммуникации и научиться устранять их;
- ✚ Повысить уровень мотивации сотрудников качественно выполнять поставленные задачи
- ✚ Проанализировать существующие модели взаимодействия. Расширить «карту мира» и отработать новые стратегии взаимодействия;
- ✚ Повысить эффективность индивидуальной и совместной работы сотрудников компании
- ✚ Создать возможности для формирования позиции ответственности, а также командного духа.

ФАКТОРЫ, ПРЕДОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УСПЕХ. ОТ ЦЕННОСТЕЙ К РЕЗУЛЬТАТУ:

- ✚ Ценности сотрудников – Ценности команды - Ценности компании;
- ✚ Определение внутренних личностных факторов, ограничивающих эффективность деятельности;
- ✚ Результат – как следствие многих факторов. Определение факторов, влияющих на результат;
- ✚ Пирамида логических уровней: от ценностей – к результату;
- ✚ Выход за рамки собственной компетентности, как необходимое условие для значительного улучшения работы сотрудника;
- ✚ Функциональность руководителя = функциональность подразделения

ФУНДАМЕНТ КОМАНДЫ

- ✚ Диагностика команды
- ✚ Формирование корпоративного духа команды
- ✚ Процесс развития команды
- ✚ Разделяемое видение руководителями компании долгосрочных перспектив команды
- ✚ Рабочие группы и команда – сходства и различия
- ✚ Эффективные и неэффективные стратегии поведения. Стратегии, ведущие к результату
- ✚ Распределение ролей в команде. Влияние лидерства на командный результат

ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

- ✚ «Успешная» команда в бизнесе
- ✚ Закон синергии ($2*2= 16$)
- ✚ Выработка единого языка общения между руководителями;
- ✚ Формирование понимания важности командного взаимодействия и личной ответственности за результат;
- ✚ КОМАНДА, психологически настроенная на эффективную командную работу и достижение общих амбициозных целей компании в период изменений;
- ✚ Разрешение конфликтных ситуаций

РАЗВИТИЕ КОМАНДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ДОСТИЖЕНИИ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

- ✚ Эффективное распределение командных ролей
- ✚ Способы взаимодействия при решении задач.
- ✚ Влияние внутренних подходов (позиций) при выборе решения.
- ✚ Типы взаимодействия с партнером по бизнесу
- ✚ Взаимодействие с внешними партнерами в команде
- ✚ Технологии работы с трудными ситуациями в режиме командообразования

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИЦИЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.

- ✚ Подходы к принятию решений
- ✚ Алгоритм принятия решения в команде
- ✚ Принятие ответственности за выполнение общей задачи
- ✚ Факторы, влияющие на процесс принятия решений
- ✚ Различные понимания ответственности.
- ✚ Ответственность как выбор
- ✚ Ответственность каждого сотрудника за окончательный результат и успех предприятия.
- ✚ Передача и принятие ответственности.

В формате работы с производственными предприятиями тренер Наталья Кравченко работает с такими компаниями как:

«Сентравис Продакшн Юкрейн» www.centravis.com/ru/ 8 проектов
«Омега – Автопоставка» www.omega-avto.biz 6 проектов
«Запорожский завод ферросплавов» www.zfz.com.ua/index.php
«Межрегиональный промышленный Союз» www.mps-ua.com/
ЧАО «Торговый дом «Гидросила» <http://www.hydrosila.com/about.html>
ЗАО «Агро-Спектр» www.agrospektr.com
Торгово-промышленная группа «Альбатрос» www.albatros.com.ua
ООО «БаДМ», www.ooobadm.dp.ua и другие.

