

БИЗНЕС-ИГРА «МАЭСТРО УПРАВЛЕНИЯ»

Бизнес-игра «Маэстро Управления» развивает ключевые управленческие навыки (people management). Программа позволяет отточить мастерство управления сотрудниками, обменяться «лайфхаками» и лучшими практиками результативного управления. Также игра позволяет осознать свои сильные стороны, как руководителя, и увидеть зоны роста. Игра провоцирует изменение стиля управления, мотивирует руководителей к развитию.

ДЛЯ КОГО ПРЕДНАЗНАЧЕНА

- Руководители среднего звена;
- Линейные руководители;
- Кадровый резерв.

ПО ИТОГАМ БИЗНЕС-ИГРЫ УЧАСТНИКИ БУДУТ:

Знать:

- Особенности формулирования целей и задач в формате SMART;
- Алгоритм предоставления обратной связи;
- Структуру постановки задач сотруднику - простых и сложных;
- Способы нематериальной мотивации сотрудников;
- Алгоритм мотивирования сотрудников;
- Как хвалить сотрудников;
- Правила делегирования;
- 5 стратегий выхода из конфликта.

Уметь:

- Применять модель SMART в работе с сотрудниками;
- Давать обратную связь, учитывая конкретную ситуацию с сотрудником;
- Принимать обратную связь от сотрудников;
- Ставить задачи сотрудникам с делегированием полномочий;
- Переключать фокус внимания участников конфликта на поиск решения - управлять энергией конфликта;
- Подбирать способ и «язык» для мотивации сотрудника, основываясь на его индивидуальности.

Считать, что:

- Своевременная обратная связь является инструментом развития сотрудников;



- Важно соблюдать баланс между требованиями к сотруднику и поддержкой;
- Похвала вдохновляет сотрудников на достижение результата и проявление инициативы.

СЦЕНАРИЙ ИГРЫ

Обучение в игре проходит двумя этапами:

I этап игры – ролевая игра. В этой части участники работают в командах. В каждой команде есть роли: сотрудники, руководители и акционер компании. Задача каждой команды - проиграть ситуации, в которых может победить лучший руководитель, то есть тот участник, который смог результативнее и комфортнее провести работу со своими сотрудниками. Результат работы руководителей оценивает акционер компании. После каждого раунда участники меняются ролями и играют новую ситуацию.

Темы, которые затрагивают участники:

- Постановка простых задач;
- Постановка сложных задач;
- Делегирование;
- Критика;
- Благодарность;
- Контроль;
- Мотивация;
- Проведение собрания;
- Решение проблем вместе с сотрудником.



II этап игры – смысловая игра.

Задача этой части игры состоит в том, чтобы участники могли проанализировать свои действия и сделать выводы. Если в первой части участникам необходимо предоставить решение в виде действия, то во второй части есть возможность подумать, проанализировать, обсудить с другими участниками лучший вариант. Эта часть необходима для формирования представления о эффективном управлении сотрудниками.

Темы, которые затрагивают участники:

- Нематериальная мотивация;
- Ситуации в команде;
- Клиентские ситуации;
- Ситуации с другими подразделениями;
- Примеры эффективного и неэффективного управления;



NORDIC Training International

ВАРИАНТЫ ИГРЫ

Универсальная - когда бизнес-игра проходит на универсальных ситуациях и игровых кейсах. То есть, в прописанных ситуациях заложено направление, и принцип, ориентируясь на которые участники сами моделируют ситуацию.

Адаптированная - игра подстраивается под бизнес заказчика, прописываются игровые ситуации специально для компании и актуальные темы для конкретной категории участников.

Продолжительность

3-5 часов – бизнес-игра с обратной связью без теории;

8-16 часов – бизнес-игра с обратной связью и теорией.

Количество

Стандартная группа – до 20 чел.;



Возможно использование игры для больших групп, в конференциях - до 100 чел.