



Бизнес-тренер
Алексей Кубрак

семинар-тренинг

КОНТРОЛЬ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ:

достижение результата через диалог
с подчинёнными

2 дня (16 часов)

Любой руководитель достигает поставленные цели посредством своих подчинённых. Другими словами результат сотрудников - это результат руководителя. Важной функцией управления при этом является контроль, ведь осознание того, что результат работы будет проверен стимулирует человека работать более усердно. Так же лучшим результатом можно добиться, находясь в диалоге с исполнителями, предоставляя им корректирующую обратную связь, указывая на то, что следует исправить еще до того, как работа будет окончена.

Семинар-тренинг о том, как ставить задачи подчинённым, как организовать их контроль, как предоставлять на его основе обратную связь, о типичных ошибках и конкретных инструментах. Значительное количество времени отведено отработке практических навыков в формате ролевых игр и управленческих поединков.

Для кого:

- ▶ для руководителей всех уровней управления;
- ▶ для молодых руководителей и кадрового резерва.

Форматы:

- ▶ открытый тренинг
- ▶ корпоративный тренинг
- ▶ индивидуальный тренинг

Ведущий:

Алексей Кубрак,
сертифицированный бизнес-тренер, фасилитатор.
Победитель конкурса «Тренерское мастерство» в
номинации «Опытные тренеры» в г. Москва 2013 г.

Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88
www.kubrak.ru.com aleksey@kubrak.ru.com



Основные вопросы:

1. Постановка задач подчиненным:

- Правила постановки задачи по SMART-у;
- Постановка задач: по "проблеме", по «алгоритму решения», по «результату».

2. Контроль:

- Контроль как функция управления;
- Основные ошибки контроля;
- Виды контроля;
- Этапы контроля;
- Контроль: по "проблеме", по "процессу", по «результату».

3. Обратная связь:

- Основные ошибки предоставления обратной связи;
- Предназначение и функции обратной связи;
- Виды обратной связи;
- Правила эффективной обратной связи: как хвалить и как «ругать»;
- Ошибка и проступок: за что нельзя наказывать, а за что нельзя не наказывать;
- Схема принятия решения о наказании;
- Форматы предоставления обратной связи: «здесь и сейчас», «дисциплинарная беседа», «ежемесячная беседа».

4. Проведение дисциплинарной беседы с сотрудником:

- Цель и предназначение дисциплинарной беседы;
- Сценарий проведения дисциплинарной беседы;
- Практикум. Ролевая игра.

5. Проведение ежемесячной беседы с сотрудником:

- Цель и предназначение ежемесячной беседы;
- Сценарий проведения ежемесячной беседы;
- Практикум. Ролевая игра.

6. Непростые разговоры с трудными подчиненными:

- Реакции сотрудников на обратную связь. Неприятие обратной связи. Действия руководителя в данных ситуациях.
- Практикум в формате управленческих поединков (экспресс-поединки и классические поединки).



Результат для участников:

После тренинга участники будут:

- осознавать типичные ошибки постановки задач, контроля и обратной связи;
- знать правила и прикладные инструменты постановки задач, контроля и обратной связи;
- понимать разницу между ошибкой и проступком, уметь наказывать;
- уметь давать обратную связь в формате «здесь и сейчас», проводить дисциплинарную и ежемесячную беседы.

Результат для компании:

После тренинга:

- руководители правильно ставят задачи, контролируют, дают обратную связь, наказывают;
- подчиненные информированы о результатах своей работы;
- уровень понимания и доверия между руководителями и подчиненными выше;
- создана основа для повышения результативности и качества выполнения работы сотрудниками.

Отзывы участников:

Не первый раз привлекаем Алексея для обучения как рядовых сотрудников, так и управленцев. В сентябре был проведен тренинг «Контроль и обратная связь». Как всегда, Алексею удалось, очень непростую для понимания тему, упаковать в понятные слова, подкрепленные большим количеством примеров. В ходе обучения было рассмотрено большое количество наших корпоративных ситуаций и стало понятно, какие точки роста у нас есть (в плане управления). Алексей, большое спасибо за индивидуальный подход!

– Вячеслав Мачулин
Исполнительный директор, компания «Мультиворк»

Этот тренинг был для меня, наверное, самым полезным за последние 2-3 года, так как сразу стал применять на практике полученные знания. Ежемесячные беседы провожу уже 4 месяца. Вижу эффект: сотрудники стали более осознаны и конструктивны. Предоставляя обратную связь сотрудникам они видят свои ошибки и зоны роста и по факту сами себе ставят задачи по улучшению своей работы.

– Максим Радченко
руководитель группы, компания «Мультиворк»

Тема очень интересная и актуальная, особенно блок про обратную связь. Теперь есть конкретный сценарий разговора, как поговорить с подчиненным и указать ему на недостатки в работе.

– Константин Игнатьев
шеф-повар, семья ресторанов «Мандарин»

Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88

www.kubrak.ru.com

aleksey@kubrak.ru.com