



РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

каталог программ | 2022-2023

Самые востребованные программы

Для наших партнеров мы предлагаем как готовые кастомизированные программы, так и разрабатываем тренинги под заказ «с нуля». Наши программы трех уровней сложности полностью охватывают задачи оперативного и стратегического управления.

С 2008 мы отслеживаем динамику востребованности программ для менеджеров среднего и высшего звена. Список «базовых» тренингов должен позволять управленцам с успехом решать не менее 80% наиболее часто встречающихся в практике задач и ситуаций (соответствуют первому и второму уровню развития в большинстве моделей компетенций). Представляем ТОП-10 самых востребованных управленческих тренингов последних 5 лет.

1 Управление исполнением

Второй из трех тренингов базовых навыков. Наиболее востребованный «навыковый» тренинг последних 10 лет. Программа охватывает большинство ежедневных задач. Упор делается на отработку инструментов планирования, организации, мотивации и контроля персонала.

Формат: 1-, 2- или 3 дня

3 Управление изменениями

Лишь 30% перемен достигают результата. Процесс изменений должен включать планирование, достижение консенсуса среди агентов изменений и лидерство при реализации.

Программа реализуется в трех вариантах: «Пять этапов изменений», «Формирование команды изменений» или «Управление стрессом».

Формат: 2 дня

2 Построение отношений и влияние

Первый тренинг базовых навыков руководителя и второй по популярности для среднего и линейного уровня управления. Развивает навыки влияния на персонал с учетом мотивационного и ценностного профилей. Включает навыки управления конфликтом.

Формат: 2 дня

4 Управленческая ответственность и ориентация на результат

Цель - научить технологиям добровольного принятия ответственности, выходящей за рамки прямого функционала. Установки руководителя развивают по 4 шкалам: командный результат, амбициозные цели, трудные решения, настойчивость и дисциплина. Участники принимают решения в условиях конфликта интересов в неблагоприятных условиях при ограниченных ресурсах

Формат: 1 или 2 дня

5 Управление проектами

Проект отличается от «рутины» новизной задач и ограниченностью сроков. Участники получают навыки для достижения цели: «вовремя» и «в бюджете». Рассматриваются все виды проектов: от «каскадного» подхода («waterfall») до гибких методов («scrum»).

Формат: 2 дня

6 Системное мышление

Третий тренинг базовых навыков. Формирует навык структурирования информации и выработки различных сценариев реализации целей с применением многофакторного анализа возможностей и рисков.

Формат: 2 дня



7 Управление ТОП-командой

Устраняет типичный разрыв, когда группа профессионалов не может договориться, обращаясь к руководству за арбитражем. При этом темп теряется, а директору приходится переходить на «ручное управление». Тренинг помогает команде выработать общее направление, облегчить взаимодействие и нарастить потенциал.

Формат: 2 дня

8 Рекрутинг

Современному руководителю любого ранга необходимы навыки проектирования должности и подбора персонала для сокращения времени на поиск и адаптацию сотрудника. После тренинга Участники будут способны

- спроектировать должность и качественно составлять техзадание для HR-специалиста,
- эффективно провести собеседование, избежать ошибок при принятии решений
- «продать» работу в компании или сохранить HR-бренд в случае отказа

Формат: 1 или 2 дня

9 Управление конфликтом

Тренинг позволяет расширить арсенал поведения в условиях конфликта, устранять манипуляции и направлять разговор в конструктивное русло. Инструменты повысят отдачу от подчиненных, улучшат взаимодействие с одноранговыми коллегами, помогут выстроить отношения с «непростым» руководством.

Формат: 2 дня

10 Организация работ

Охватывает основные компетенции для эффективного управления сотрудником на протяжении его жизненного цикла: «проектирование должности», «собеседование», «адаптация», «загрузка», «карьерный рост» и «увольнение». Является качественным расширением тренинга «Управление исполнением». Формат: 1-, 2- или 3 дня



Специальные программы

«Специальные» программы ориентированы на достижение исключительных результатов. Программы расширяют арсенал инструментов управления в редких случаях применения, а также развивают компетенции руководителя в трудных и нестандартных ситуациях.

1 Ассертивное поведение

Уникальный тренинг второго уровня. Учит использовать инструменты влияния в переговорах с высшим руководством, статусными партнерами и недовольным персоналом. Позволяет отстаивать позицию без агрессии и противодействовать давлению и манипуляциям.

Является продолжением тренингов «Управление конфликтом» и «Построение отношений и влияние»

Формат: 1 или 2 дня

2 Инновации и риски

Участники приобретают навык многофакторного анализа в условиях высокой неопределенности и темпов перемен. А также учатся принимать решения при отсутствии предыдущего опыта и необходимости использования потенциала группы. Актуален для компаний с масштабной деятельностью и большим количеством объектов внимания (продукты, подразделения, система управления).

Тренинг дополняет «Управление изменениями», «Системное мышление».

Формат: 1 или 2 дня

3 Инновационность и креативность

Креативность проявляется в гибкости мышления, изобретательности, наблюдательности и воображении. При этом креативность – способ эффективного достижения производственных и коммерческих задач. Лишь пересечение интересов трех элементов: «сотрудник + клиент + бизнес» дает устойчивый интеллектуальный продукт. Тренинг помогает

- делать работу за рамками стереотипов
- формировать целостное видение ситуации при этом уделять внимание деталям
- освоить приемы поиска решений и проверки гипотез для устранения потерь в работе

Формат: 2 дня

4 Организация работ

Охватывает основные компетенции для эффективного управления сотрудником на протяжении его жизненного цикла: «проектирование должности», «собеседование», «адаптация», «загрузка», «карьерный рост» и «увольнение».

Является качественным расширением тренинга «Управление исполнением».

Формат: 1-, 2- или 3 дня

5 Стратегическое путешествие

Направлен на развитие нескольких навыков (стратегическое мышление, управление стрессом, риск-менеджмент и пр.) в формате похода. Развивает деловые компетенции и великолепно подходит с целью командообразования в противовес «веревочным тренингам» и «пейнтбольному досугу». Предлагаем «летние» и «зимние» сценарии

Расширяет инструменты тренингов «Управление командой», «Системное мышление» и «Управление изменениями».

Формат: 2 дня «офис» и 2 дня «природа»

6 Управление корпоративной культурой

Одни команды действуют эффективно, другие – плохо. Одаренные и яркие личности, при объединении в команду становятся очень «бледными», а менее талантливые индивидуумы, собранные вместе, работают успешно? «Корпоративная культура есть вашу стратегию на завтрак» сказал Питер Друкер.

Задачей руководителя является согласование новых требований с принятой корпоративной культурой или организация пропаганды новой культуры для «старых» сотрудников.

Тренинг дополняет программы «Управление командой» и «Управленческая ответственность»

Формат: 2 дня

Современные тренды

Мир меняется и вместе с ним изменяются представления и инструменты управления. Аналитики «World Economic Forum» предсказывают, что в течение ближайших 5 лет кардинально изменятся 35% ключевых компетенций. Предлагаемые программы отражают наиболее современные тренды в области управления

1 Лидеры цифровой эпохи

Тренинг 2019 г., направленный на поиск новых возможностей для успеха: открытость новому, широкие социальные коммуникации, культивирование инноваций, толерантность к неопределенности. Учит вдохновлять на «лучшее, на что способны сотрудники», формулировать образ будущего и стратегии достижения.

Опережающее внедрение: адаптивность, ориентация на результат, «challenge-мотивация», работа в неструктурированной среде (недостаток информации, неформализованные взаимодействия).

Формат: 1 или 2 дня

3 Перепроектирование процессов

«Дизайн мышление» для проектирования человеко-центричных процессов (H2H).

Комплексный ре-дизайн процесса (на смену локальным улучшениям), ассессмент ролей как потенциал для автоматизации, «минимальный прототип» для быстрого получения новой информации о функционировании систем (спринт) – эволюционные технологии управления проектом.

Формат: 2 дня

2 Автоматизация бизнес-процессов

Рутинные и алгоритмические профессии – наиболее привлекательные области для внедрения технологий «4-й промышленной» революции. Современный менеджер должен знать возможности технологий роботизация:

- SMART-процессы, интегрирующие работу систем и людей
- распознавание данных
- машинное обучение и коммуникации людей и техно-систем
- виртуальные сотрудники («боты»)

4 Эмоциональный интеллект

Разработан на запрос по специфике работы с поколениями «Y» и «Z», имеющих различия в установках по сравнению с руководителями

Необходим при высоком темпе изменений, многозадачности, смены форматов взаимодействия. Позволяет поддерживать высокую мотивацию и концентрацию на достижение результатов. Устраняет обиды и напряженность отношений.

Формат: 1 или 2 дня

Повышение эффективности обучения

Внутренний контроль внедрения в рабочую практику Внешнее сопровождение применения навыков

Прирост плановых показателей

- возврат инвестиций в тренинг (ROEI) – отдача на одного сотрудника

Персональная ответственность за качество прохождения аттестации

- возврат участником части стоимости обучения (до 100 %) в случае негативного сценария
- премирование лучших сотрудников

Контроль использования инструментария

- оценка работы по чек-листам
- ежедневное повторение материала в 15-минутном формате в течение первого месяца после тренинга
- избирательный контроль применения навыков

Визуализация успехов участников

- результаты оценки (количество баллов) для оказания эмо-воздействия на отстающих участников
- обратная связь тренеров и руководства
- фото участников в процессе обучения

Передача контрольно-измерительных и обучающих материалов

- материалы тренинга в э/виде
- журналы индивидуальной отработки навыков
- чек-лист для контроля и объективной оценки персонала

Задание на неделю и разбор их выполнения

- консультации по 45...60 мин. в течение 4 недель
- обратная связь по качеству выполнения задания
- ответы на вопросы и разбор трудных ситуаций

Балльная оценка

- разработка системы баллов и критериев набора
- внесение общей оценки в систему оплаты труда и мотивации, как один из KPI

Аттестация участников тренинга

- через 30 дней после проведения тренинга
- в очном формате или скайп-сессия

Ничего лишнего

- * Только проверенные инструменты из собственной практики и опыта компаний-лидеров отраслей
- * Только то, что Вам действительно нужно

Точный формат

- * Попадание формата и инструментов в проблему обеспечивают многолетний опыт работы, регулярная практика управления и продаж, сотни успешных проектов

Быстро и доступно

- * Разработка уникальной программы в течение пяти рабочих дней
- * Приезжаем в любой город России страны и ближнего зарубежья



С 1998 года мы разрабатываем и реализуем программы развития бизнеса. За 24 года мы провели свыше 100 стратегических сессий, передали наши знания и навыки эффективного достижения целей более 8 000 человек, помогли 500+ компаниям из 44 отраслей достичь исключительного результата.

Госуправление

1. Правительство Самарской области, профильные министерства

Дистрибьюция и опт

2. Лакокрасочная продукция, мебельная фурнитура, пресса, продукты питания
3. Торговля автомобилями и автозапчастями

ИТ

4. Разработка ПО

Медицина

5. Гинекология, лечение бесплодия
6. Лабораторная и инструментальная диагностика
7. Остеопатия и неврология
8. Офтальмология
9. Стоматология

Производство и с/х

10. Автокомпоненты
11. Бытовая химия
12. Животноводство, земледелие
13. Metallургия, сбор и переработка металлолома

15. Нефтегазовая промышленность (нефтепереработка, доставка)

16. Продукты питания (мука, макароны, молочная продукция, хлебобулочные изделия, чай, масло-жировая продукция, прохладительные-, слабо- и сильно- алкогольные напитки)

17. Строительные и отделочные материалы (гипс, жалюзи, ЖБИ, керамогранит, кровля, сухие смеси, сэндвич-панели, ПВХ- и деревянные оконные конструкции, цемент)

18. Тяжелое и точное машиностроение (подшипники, оборудование для медицины и нефтегазовой отрасли)

19. Э/энергетика и теплоснабжение

Розничная торговля

20. Автозапчасти
21. Автомобили (подержанные, новые)
22. Аптеки
23. Готовая одежда и обувь, ткани
24. Книжная продукция, игрушки
25. Компьютерная и бытовая техника
26. Продуктовые сети («магазины у дома», «гипермаркеты»)
27. Бытовая химия, косметика, мебель, стройматериалы

Строительство

28. Высотное строительство
29. Малоэтажное строительство

Услуги

30. HoReCa
31. Аренда торговых и офисных площадей
32. Бухгалтерские, аудиторские и юридические услуги
33. Кадровые агентства
34. НИОКР
35. Образование
36. Печатные и электронные СМИ
37. Риэлтерские услуги
38. Салоны красоты, спорт
39. Страхование
40. Телефония, ТВ, Интернет
41. Туризм и отдых
42. Управленческий консалтинг
43. Финансы (банки, брокеры)
44. Фото-лаборатория

География деятельности компании «Твой тренинг» насчитывает 25 городов России и 11 Казахстана

 Москва	Нижний Новгород	Тольятти	 Нур-Султан (Астана)	Талды-Курган
Астрахань	Новгород Великий	Ульяновск	Актау	Шимкент
Владивосток	Оренбург	Уфа	Актюбинск	
Волгоград	Пенза	Хабаровск	Алматы	
Воронеж	Пермь	Челябинск	Атырау	
Екатеринбург	Самара	Энгельс	Караганда	
Ижевск	Санкт-Петербург	Южно-Сахалинск	Кустанай	
Казань	Саранск		Павлодар	
Краснодар	Саратов		Семей	



Мы специализируемся

Стратегия

- разработка стратегии компании
- стратегических сессии с вариациями формата и места проведения
- разработка оргструктуры
- изменение бизнес-модели и реструктуризация бизнеса
- позиционирование и отстройка от конкурентов (RTB, легенда бренда, символика)
- программы продвижения
- развитие дистрибьюции и филиальной сети
- создание системы формирования и поддержки лояльности клиентов
- аудит и регламентация бизнес-процессов
- внедрение системы бережливого производства и устранение потерь (LSS)
- внедрение ERP- и CRM-систем

Управление финансами

- разработка системы KPI и экономической оценки вклада ТОП-менеджеров
- постановка управленческого учета

Управление маркетингом и сбытом

- создание **эко-системы** маркетинга и продаж (оргструктура подразделений, модель компетенций, KPI, оплата труда, чек-листы и т.п.)
- полный цикл разработки продукта (NPD): от идеи и визуализации до продаж

Маркетинговые исследования

- количественные
- качественные
- кабинетные

Тренинги

- управленческие тренинги
- тренинги по продажам и переговорам
- специальные тренинги

Управление процессами

- антикризисный и риск-менеджмент

Управление персоналом

- разработка модели компетенций
- оценка персонала (assessment)
- разработка система оплаты труда и мотивации
- развитие менторов и HiPo
- создание системы непрерывного обучения (корпоративный университет)

Специальные event-мероприятия

- мастер-классы, work-shop, конференции, круглые столы, съезды клиентов и партнеров

Управляющий партнер



КИЧАТОВ Андрей

Бизнес-тренер, консультант по организационному развитию с 28-летним опытом 12 лет высшего руководства на предприятиях России и Казахстана (дистрибьюция, медицина, продукты питания, стройматериалы).

Успешно реализовал 400+ консалтинговых проектов в 44 отраслях (агропром, машиностроение, медицина, ритейл, строительство, страхование, телеком, финансы и пр.)

Провел 600+ тренингов по менеджменту, маркетингу, продажам, управлению изменениями и проектами

Модератор 100+ стратсессий, отраслевых круглых столов и конференций

«SIMS-group»
consulting company

+7 927 654 04 31
info@simgroup.ru
www.simgroup.ru

