Образовательный Центр
"СФЕРА УСПЕХА"

АНО ДПО “Образовательный центр “Сфера успеха”
ИНН 7841017252, КПП 784101001

+7 (812) 701-00-42 info@sfera-uspeha.ru 191014 г. Санкт-Петербург, Манежный пер., д. 10

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Сфера успеха – аккредитованный учебный центр **с 15-летним опытом** обучения и развития специалистов и руководителей. Мы помогаем бизнесу поддерживать высокий уровень профессиональной подготовки руководителей, развиваем лидерские компетенции, совершенствуем навыки коммуникации, принятия управленческих решений и работы с командой.

Наши гарантии

Работаем по лицензии № 128 от 14.02.2012	**Адаптируем контент под специфику отрасли и структуру бизнеса**	**Даем прикладные инструменты**

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Управление производственными подразделениями, строительными объектами и заводами связано со специфическими вызовами, которые определяют задачи обучения и развития руководителей (T&D):

1. Развитие руководителя как правило начинается с перехода из экспертной роли (технолога, мастера, инженера, начальника участка) в управленческую. Классическое образование для руководителей редко учитывает специфику производства или строительства, поэтому необходимые компетенции формируются методом проб и ошибок.

Ключевые задачи обучения:

- формирование управленческой позиции и системного понимания роли руководителя в производственных процессах/в строительстве;
- развитие навыков выявления проблем и принятия управленческих решений;
- формирование привычки мыслить комплексно.

Главная цель программы — показать, из каких направлений складывается работа руководителя производства и какие принципы лежат в основе эффективного управления.

2. Проектный формат работы и сложная орг. структура повышают требования к управленческим компетенциям руководителей. Размытые зоны ответственности требуют эффективного взаимодействия между подразделениями и быстрого принятия решений.

Ключевые задачи обучения:

- развитие навыков ведения переговоров и синхронизация ожиданий разных подразделений
- выстраивание способности управленческого состава к совместной работе между подразделениями
- освоение технологиями управления изменениями

Главная цель программы — научить руководителей эффективно работать друг с другом и достигать общих результатов.

3. Культура порядка и результата. Производственная или строительная среда строится на четкой вертикали управления, регламентах и стандартах. Это обеспечивает контроль и предсказуемость, но может снижать инициативу сотрудников, усложнять обратную связь и замедлять принятие решений.

Ключевые задачи обучения:

- освоение инструментов управления, позволяющих соблюдать регламенты и сохранять эффективную коммуникацию
- развитие навыков делегирования и контроля в условиях жесткой иерархии
- развитие сотрудников без нарушения дисциплины и существующей системы управления
- управление сопротивлением при внедрении изменений и новых требований

Главная цель программы — научить руководителей эффективно управлять людьми и процессами в регламентированной среде, используя регламенты как инструмент достижения результата, а не как ограничение.

Ниже представлены готовые программы, которые уже успешно реализованы для сотрудников различных компаний. Каждая программа дорабатывается с учетом задач бизнеса и результатов предварительной диагностики участников.

Нам доверяют

ЮЛИМ ФОСАГРО, СБЕР, ВТБ, Силовые машины, НЕОХИМ, РОСГОССТРАХ, Северсталь, Avito

Образовательный Центр "СФЕРА УСПЕХА"

АНО ДПО “Образовательный центр “Сфера успеха”
ИНН 7841017252, КПП 784101001

+7 (812) 701-00-42 info@sfera-uspeha.ru 191014 г. Санкт-Петербург, Манежный пер., д. 10

ПРОГРАММА «УПРАВЛЕНИЕ 1.0»

ЦЕЛЬ

Формирование целостной системы управления сотрудниками и подразделением в работе линейного руководителя.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

- ✓ Изучение основных аспектов управленческой деятельности и применение их на практике
- ✓ Адаптация полученных знаний к реальным управленческим задачам участников
- ✓ Налаживание эффективного взаимодействия внутри управленческого состава
- ✓ Формирование культуры непрерывного обучения и развития руководителей.

ФОРМАТ

- Целевая аудитория – руководители (начальники цехов, мастера участков, прорабы) перед вступлением в должность и потенциальные кандидаты.
- Количество участников в группе – до 25 человек.
- Продолжительность – 4 недели.
- Проведение – удаленно.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ	NPS
82 – 92%	9,4

МЕТОДИЧЕСКИЕ АКТИВНОСТИ

№	Активность	Продолжительность	Периодичность
1	Семинар-практикум, тренинг	150–180 мин	1 раз в неделю
2	Практические задания	20–30 минут на выполнение	1 раз в неделю
3	Статьи, методические рекомендации	20–40 минут на изучение	1 раз в неделю
4	Деловая игра	120 минут	1 раз на старте

5	Поддержка участников, ответы на вопросы ведущим тренером	–	Ежедневно
6	Геймификация	–	Рейтинги, номинации – 1 раз в неделю. Мотивационные сообщения – ежедневно.
7	Завершающая сессия (подведение итогов)	30 минут	1 раз на финише
8	Индивидуальные коуч-сессии и формирование плана развития (ИПР)	1–1,5 часа	Лидерам в конце курса или по запросу

ПРИМЕР УЧЕБНОЙ НЕДЕЛИ

День 1	Онлайн-семинар и отправка статьи
День 2	Домашняя работа (ДР)
День 3	Мотивационное сообщение, обратная связь на ДР
День 4	Мотивационное сообщение, обратная связь на ДР
День 5	Подведение итогов недели, рейтинг участников

ПРИМЕР СОДЕРЖАНИЯ ПРОГРАММЫ

Финальный набор тем согласовывается с каждым заказчиком индивидуально. Ниже представлен наиболее распространённый набор тем в рамках данного курса.

Неделя	***Тема занятия***	***Практикум (задание с проверкой тренера)***
1 неделя	**Веб-тренинг «Тактическое управление»** – Базовые функции руководителя и специфические отличия от работы сотрудника. – Причины низкой результативности в работе сотрудников. – Диагностика сотрудника и подбор корректных инструментов управления. – Контроль в работе руководителя.	Задание на диагностику сотрудников. Разбор кейсов на управленческие ошибки.

2 неделя	**Веб-тренинг «Мотивация под ключ»** – Базовые принципы мотивирования сотрудников и основные законы мотивации. – Потребности и карта мотивации по Г. Херцбергу: построение карты мотивации для отдела каждого руководителя и управление мотивацией с её помощью. – Теория ожиданий и точечная мотивация сотрудников под задачу в тактическом управлении. – Алгоритм подбора и определение наиболее подходящего вознаграждения для разных сотрудников. – Алгоритм мотивационной беседы с сотрудником: повышение осмысленности и привлекательности.	Разбор кейса мотивации выгоревшего сотрудника. Формирование карты мотивации для отдела каждого руководителя.
3 неделя	**Веб-тренинг «Обратная связь в управлении»** – Принципы ОС в культуре партнёрства и результата. – Основные элементы системы ОС как налаженного управляемого процесса в отделе (между руководителями и сотрудниками, внутри отдела, самому себе). – Типы ОС, области применения и пошаговые речевые алгоритмы для каждого из них. – Схема работы с возражениями и сопротивлением при работе с ОС.	Анализ системы ОС в отделе, выявление недочётов и формирование плана работ. Работа с формированием шаблонов для обратной связи своим сотрудникам.
4 неделя	**Веб-тренинг «Форматы совместной работы для отдела»** – Виды совместной, групповой работы коллектива. Особенности и специфика выстраивания процесса гибридной и дистанционной коммуникации в отделе. – Принципы организации групповой работы в гибридном формате. – Общая специфика и особенности каждого формата (постановка задач и контроль результата, принятие решений, проблематизирующая дискуссия, креативная сессия и межфункциональные переговоры). – Алгоритм выбора необходимого формата для решения различных задач.	Разбор процессов отдела и диагностика необходимости дополнительных практик и инструментов.

5 неделя	**Тренинг-практикум «Управление по целям в рамках цикла Performance»** – Особенности целеполагания в бизнесе: 5 шагов в менеджменте целей отдела и сотрудников. – Типы целей и специфика их каскадирования: 4 типа целей и их взаимосвязь между собой для многостороннего целеполагания. – Подбор и формулирование цели для сотрудника, отдела и себя: KPI, OKR, SMART. – Гибкость в работе с целями.	Формулировка целей для своих сотрудников.

СТОИМОСТЬ

№	Программы	Стоимость обучения, руб. *
1	Марафон «Руководитель 1.0» (проведение)	800 000
2	Марафон «Руководитель 1.0» (коробочное решение)	2 000 000

** НДС не облагается в связи с применением УСН, в соответствии с п.п. 14 п. 2 ст. 149 НК РФ*

В стоимость проекта включено:

- ✓ Диагностика запроса и подбор наполнения контента.
- ✓ Сбор кейсов участников и адаптация по результатам диагностики.
- ✓ Персональные консультации участникам обучения (дистанционно, 1 час для каждого участника).
- ✓ Модерация учебного канала марафона.
- ✓ Работа тренера с профессиональной экспертизой в сфере деятельности заказчика.
- ✓ Отчет по результатам проведения курса с рекомендациями на дальнейшее развитие участников.
- ✓ Документы установленного образца о пройденном обучении

Обращаем внимание, что на курсы 1.0 и 2.0 цена может меняться в зависимости от количества учебных недель.

АНО ДПО “Образовательный центр “Сфера успеха”
ИНН 7841017252, КПП 784101001

Образовательный Центр "СФЕРА УСПЕХА"

+7 (812) 701-00-42 info@sfera-uspeha.ru 191014 г. Санкт-Петербург, Манежный пер., д. 10

ПРИМЕР РАСЧЁТА ЦЕНЫ ДЛЯ ГРУППЫ ДО 25 ЧЕЛОВЕК (КУРС 1.0 И 2.0):

№	Программы	Стоимость обучения, руб. *
1	Практикум «Управление по целям»	150 000
2	Веб-тренинг «Команда»	150 000
3	Веб-тренинг «Управляемый конфликт в отделе»	150 000
4	Веб-тренинг «Триада управления»	150 000
5	Веб-тренинг «Управление изменениями»	150 000
6	Сопровождение группы и проверка заданий в общем чате	50 000
7	Персональные консультации для участников	0
8	Лонгриды и полезные материалы	0
9	**Итого**	**800 000**

Звоните: +7 (812) 701-00-42
Пишите: info@sfera-uspeha.ru

С уважением,

Директор АНО ДПО «Образовательный Центр «Сфера успеха»

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Образовательный центр «Сфера успеха» Санкт-Петербург

Михайлова Е.В.