



КОМАНДНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Проект программы тренинга

Программа была реализована более 20 раз для наших клиентов и партнеров. Программа обсуждаема и может быть изменена.

Тренинг по построению/объединению/созданию команды единомышленников традиционно в России воспринимается как мероприятие, направленное на создание/зарождение командного духа.

И все-таки, мы считаем, что важнее командного духа и «чувства локтя» - умение вместе работать и достигать результатов, не смотря на различия между людьми. Безусловно, можно их заретушировать и сделать более незаметными, но их нельзя исключить и рано или поздно они «всплывут». Мы призываем «встретиться с реальностью» сразу и «посмотреть ей в глаза», чтобы научиться взаимодействовать не на неделю или две, а на год и больше.

Именно поэтому, мы по минимуму используем в этом тренинге западные методики и ориентируемся на менталитет российского (постсоветского) человека, которого в течение долгих десятиков лет заставляли быть членом «команды».

Программа тренинг всегда разрабатывается индивидуально под ситуацию, описанную заказчиком – упражнения могут быть подобраны из нашего арсенала, могут быть специально разработаны. Это зависит от целей, которые стоят перед нами и результатов мероприятия.

Цель тренинга (вариант)

Организовать групповое живое общение между участниками таким образом, чтобы это способствовало лучшему узнаванию, принятию разности и нахождению путей эффективного взаимодействия между членами командами, в интересах бизнеса.

Методы обучения, используемые в тренинге

Тренинг проводится с использованием упражнений, деловых игр, групповой дискуссии, анализа различных ситуаций. Основу тренинга составляет постоянное живое общение участников группового процесса между собой. Лекционная часть заявлена исключительно в целях теоретической поддержки феноменов группы и будет использоваться минимально.

ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ ТРЕНИНГА

Часть 1. Вводная. Раскрытие группового процесса

1. «Команда»:
 - Цели
 - Возможности
 - Риски/опасности
 - Вызовы
2. Составляющие команды, командные роли
3. Проявление русского менталитета в командной работе: «мобилизационное общество»

Часть 2. Основная

1. Центробежные и центростремительные силы в системе.
2. Принятие разности: типология «Insights» - персональная и командная эффективность
3. Теория поколений: условия эффективного взаимодействия
4. Принципы группового взаимодействия:
 - а. теория большинства и меньшинства в группе
 - б. вербализованные и невербализованные цели

Часть 3. Завершение

Поиск точек контракта между участниками группового процесса.

! Ведущие оставляют за собой право менять части тренинга местами, дополнять упражнениями, заменять упражнения или исключать их в соответствии с групповой динамикой.

!! Тренинг проводится в ситуативном дизайне. Что означает – изменение содержания, дизайна, скорости хода тренинга в соответствии с феноменами группы. С согласия заказчика.

КОНЦЕПЦИЯ ТРЕНИНГА



Важно! Оценка эффективности программы может быть проведена по запросу. Для осуществления последующей оценки необходимо ДО начала программы сформулировать критерии эффективности.

Важно! Компания Development group предлагает своим клиентам разработанную процедуру постановки целей на тренинг в рамках диалога между сотрудником и его руководителем. Процедура может быть выслана по запросу

СТОИМОСТЬ ПРОГРАММЫ (для группы до 12 человек)

ГонорарEUR 2700/1 тренинг день

Дополнительный участник EUR 100/1 тренинг день

НАТАЛЬЯ АРТЕМЬЕВА



Программный директор партнерства тренеров и консультантов «Development Group». Проводит тренинги с 1996 года, практикует коучинг с 2005 года. Имеет большой опыт тренерской деятельности, который приобрела работая в компаниях Вимм-Билль-Данн (продукты питания) и в группе компаний Вымпелком (телекоммуникации). С 2005 года, работая в Вымпелкоме – возглавляла Службу развития деловых и управленческих компетенций. Имеет практический опыт управления тренерами, тренинг-менеджерами и специалистами по обучению (в прямом подчинении – 18 человек). Реализовывала проекты связанные с интеграцией приобретенных компаний, развитием корпоративной культуры, масштабный проект развития кадрового резерва для всей группы компаний. Имеет опыт запуска инновационных форматов обучения в компании – коучинг, action learning, Open Space. В течение последних 3 лет – занималась развитием тренерского потенциала Компании (23 тренера в регионах и странах СНГ) через оценку, коучинг и модульные программы обучения. Также, большое внимание уделяла индивидуальному развитию и подготовке

руководителей для занятия ключевых должностей (в течение 2008 года из 9 руководителей – 7 получили назначение на позиции генеральных директоров). Также, реализовывала программы в области обучения и развития тренеров и менеджеров для компаний BSGV, Adidas (годовая программа для тренеров), Альфа-Банк, Hansa bank.

Своим ключевым навыком считает развитие управленческих команд через коучинг команды и проведение стратегических сессий.

Образование: Алматинская государственная консерватория. Специальность – фортепиано, преподаватель ВУЗа. (2001 г.)

Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова, факультет психологии, кафедра социальной психологии, специальность «Психология управления персоналом» (2004 г.)

Дополнительное обучение: окончила программу развития менеджеров USAID (1998 г., Вашингтон). В 2007 году – окончила программу подготовки корпоративных коучей (London Coaching School). Также, начиная с 1998 года – ежегодно повышает свою квалификацию в рамках различных тренингов для тренеров.

Награды

- «Лучший мастер-класс», международная конференция тренеров и консультантов Интертренинг, 2003
- «Достижение года», 2007, Вымпелком