

Направления работы в решении бизнес-задач



Результативное управление

- анализ текущей ситуации
- анализ модели компетенций и ее корректировка
- оценка управленческой команды по МК
- разработка программы и формата развития руководителей (от вебинаров и тренингов до сложных модульных программ и геймификации)
- оцифровка результатов в метриках
- передача методологии программ развития и обучение внутренних экспертов

Ключевые проблемы бизнеса в области результативного управления

Управленческие компетенции руководителей не соответствуют текущим целям и задачам компании

1

Руководители не занимаются развитием команды

5

Руководители погрязли в операционных процессах, не работают со стратегией

2

Руководители уделяют мало времени планированию и постановке целей

4

Руководители выросли из линейного персонала, у них нет базовых управленческих компетенций

3

Проведем анализ ситуации и модели компетенций, оценку руководителей

1

Анализ существующей модели компетенций

2

При необходимости **коррекция МК** или **создание с нуля**

3

Оценка управленческой команды по МК

4

Презентация результатов оценки Заказчику

Изучение и разбор МК

Пристальное рассмотрение принятого и регламентированного в компании набора характеристик, которым должен обладать руководитель, чтобы быть успешным в должности

2.1 Доработка и улучшение

- Формирование команды внутренних разработчиков МК
- Проведение сессии по пересмотру компетенций, внесение поправок в регламент

2.2 Построение МК

- Сбор информации, проведение интервью, работа с HR, формирование команды внутренних разработчиков.
- Сессия по созданию ключевых компетенций и выявлению прозрачных поведенческих индикаторов.

Проведение интервью с руководителями по методу Mindskills

- Оценка необходимых компетенций путем глубинного индивидуального интервью
- Составление отчётов и индивидуальных ИПР

- Промежуточная встреча с ЛПП
- Подробный письменный и устный отчёт о проделанной работе

Согласование формата и программы развития, инструментов цифровизации

5

Согласование программы развития руководителей и ключевых метрик проекта

- Представление доработанной программы
- Обоснование каждого элемента программы
- Составление и согласование плана-графика дальнейших мероприятий

6

Цифровизация процессов (при необходимости)

Определяем платформу для обучения и каналы коммуникации с участниками

По согласованию с Заказчиком можем использовать внутреннюю LMS платформу или предложить наши решения:

- LMS платформа getcourse
- Чат-боты
- Приложение с элементами геймификации процесса
- Инструменты дистанционного обучения: Zoom, Тренинг Спейс и другие

7

Согласование сценариев и форм обучения

Выбор инструментов и форм обучения

Согласовываем с Заказчиком предложенные нами форматы обучения, такие как:

- Очные тренинги
- Фасилитация
- Бизнес-инкубатор
- Практические задания с обратной связью
- Вебинары
- Онлайн-тренинги
- Лонгриды
- Индивидуальные развивающие беседы
- Сопровождение «в полях»

Продвижение, запуск и сопровождение программы развития

8

PR программы обучения
(рассылки, чат-боты и т.д.)

9

Запуск программы обучения

10

Практические задания и сопровождение команды

PR-стратегия

- Разработка перечня мероприятий для вовлечения сотрудников в проект по развитию
- Разработка календарного промо-плана
- Проведение промо активностей для повышения интереса участников к будущему проекту

Проведение первого модуля

- Сбор обратной связи с участников, с HR
- Анализ ОС
- Корректировка и доработка с учетом всех нюансов

Межмодульные домашние задания

Задания могут быть в виде:

- заполнения таблицы
- отработки алгоритма
- решения кейса
- записи видео
- анализа деятельности и т.п.

Общий закрытый чат, где можно задавать вопросы консультанту

Проверка заданий кураторам, заполнение сводной отчётной таблицы

Регулярная Обратная Связь по Д/З команде

11

Сбор метрик на каждом этапе обучения
(создание дашбордов)

12

Завершение программы

13

Отчет по результатам обучения
(метрики, ОС и т.д.)

Оценка результативности программы на каждом этапе обучения, завершение

Регулярный мониторинг изменения целевых метрик проекта

В зависимости от целевой аудитории обучения это может быть:

- Текучесть персонала
- Удовлетворенность, вовлеченность сотрудников
- Результаты пульс-опросов
- Результативность отделов и т.д.

Финальное мероприятие

- Ретроспектива программы
- Подведение итогов
- Бизнес-игры
- Награждение самых активных участников программы
- Вручение сертификатов

Подготовка отчета о проделанной работе и динамике целевых метрик

В отчете также могут быть отражены:

- Результаты NPS участников программы
- Позитивные бизнес-результаты, не оговоренные изначально
- Результаты теста знаний (если проводился)

Итоговая оценка развития, отчет по проекту и выход из него

14 **Финальный ассесмент**

Проведение комплексной оценки знаний и отчет о результатах

Варианты проведения оценки:

- тестирование
- управленческие поединки
- кейс-тесты
- повторное интервью по методу Mindskills, др.

15 **Рекомендации по дальнейшим шагам**

Набор рекомендаций для поддержания эффекта обучения

Это могут быть:

- Рекомендации по изменению бизнес-процессов
- Дополнения в ИПР сотрудников
- Перечень мероприятий
- и т.д.

16 **Отчет заказчику и выход из проекта**

Финальный отчет, презентация результатов и рекомендаций Заказчику

«Вселенная Компании»: модульная программа обучения тимлидов

Формат работы:

- 1 Разработка логики проекта «Вселенная компании» по принципу от простого к сложному
- 2 Предварительная оценка по утвержденным компетенциям
- 3 Предмодульная диагностика
- 4 Промежуточные PR-мероприятия
- 5 Внутренние организационные сессии
- 6 7 модулей обучения, в каждом из которых:
 - преридеры и методические пособия до начала занятий
 - очные тренинги
 - анкеты обратной связи
 - обучающие вебинары и практические задания
 - работа в бизнес-тройках
- 7 Параллельное создание внутреннего бизнес-инкубатора и поддержка кураторов в процессе реализации проектов участниками

Компания:

Российский интернет-сервис,
более 45 млн пользователей,
более 1500 сотрудников

Аудитория проекта:

30 линейных руководителей
(teamlead)

Цель:

Повысить управленческие
компетенции тим-лидов и
руководителей бек-офиса

Результаты:

- Годовое модульное обучение прошли 30 тим-лидеров и руководителей бек-офиса
- Участники получили 62 управленческих инструмента, каждый из которых был опробован участниками в ходе обучения
- Удалось выстроить прозрачную систему кросс-функционального взаимодействия внутри Департамента
- Заработал корпоративный бизнес-инкубатор: реализацию получили проекты участников по улучшению внутренних бизнес-процессов
- Сформирован кадровый резерв. Длительное обучение позволило выделить перспективных участников, ярко проявивших себя не только по тестам, но и в реальной работе
- Высокая оценка мероприятия участниками и заказчиком.
- 8,5 из 10 – средняя оценка обучения участниками

Среди наших **клиентов** по этому направлению:

ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ
МАРИН БУНКЕР»

 **РУСАГРО**
Группа Компаний

 **GENESYS™**


РЖД · МЕДИЦИНА


НОРНИКЕЛЬ


Puratos
Reliable partners in innovation

Другие клиенты →



Аутентичная
Консалтинговая
Компания

8 800 301 55 10
+7 (495) 260 57 02
+7 (812) 748 26 07

info@tsqconsulting.ru
tsqconsulting.ru

TSQ Consulting

