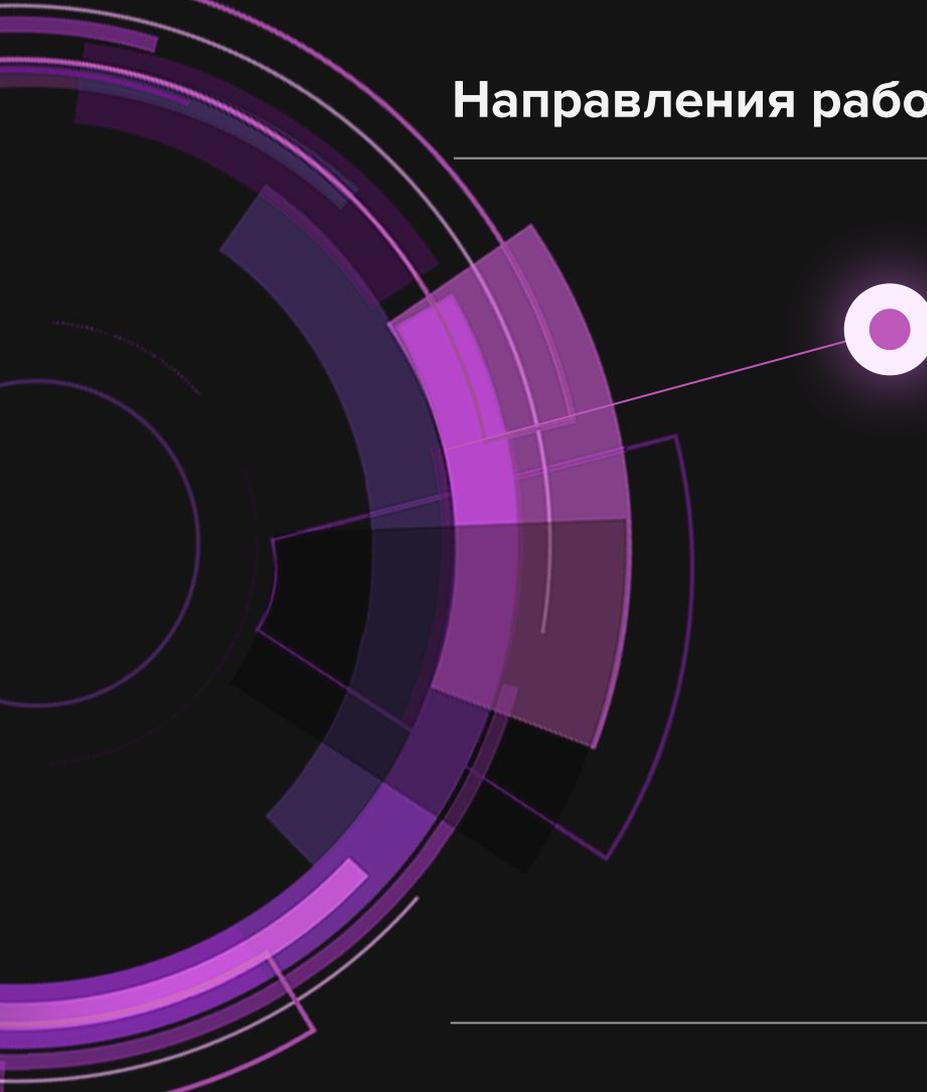


Направления работы в решении бизнес-задач



Построение команды

- оценка командного интеллекта и его развитие
- построение культуры командных коммуникаций
- осознание ответственности за общий результат команды и бизнеса
- ускорение принятия решений
- индивидуальное развитие участников
- оценка и сбор метрик результативности командной работы
- организация мероприятий, поддерживающих трансформацию команды
- сопровождение на каждом этапе трансформации

Ключевые проблемы, связанные с командным взаимодействием



Проведение предварительной оценки и согласование ожидаемых результатов

1

Согласование **результатов**
и **метрик** проекта

Совместно с Заказчиком определяем желаемый итог проекта
Определяем и согласовываем глубину трансформации команды
Определяем совместно с Заказчиком количественные и качественные метрики результативности проекта

2

Оценка команды
по методу TSQ

Индивидуальное тестирование для каждого члена команды
Наш авторский опросник TSQ диагностирует общий уровень командного взаимодействия:

- атмосфера доверия
- открытость и честность
- личная ответственность каждого
- возможность экологично критиковать друг друга
- стремление к общему результату

3

Презентация результатов
оценки Заказчику

Промежуточная встреча с представителем Заказчика
Подробный письменный и устный отчёт о проделанной работе

4

Описание этапов
трансформации команды
по модели Коттера

Этапы изменения команды

- создание ощущения необходимости перемен
- формулирование прозрачного видения изменений
- информирование команды: как мы изменимся
- создание «дорожной карты»: что конкретно будем делать
- закрепление полученных результатов

Согласование программы развития, начало работы с командой

5 **Согласование** программ развития и сопровождения

Выбор инструментов и форм дальнейшей работы

Согласовываем с Заказчиком предложенные нами форматы развития

6 **Проведение первой встречи** с командой

Организационная сессия

- Знакомим участников с результатами TSQ-опросника.
- Говорим о текущих проблемах команды.
- Практика «Проблемная сетка».
- Участники берут на себя личную ответственность.
- Очерчиваем зоны роста каждого и команды в целом.
- Вместе приходим к выводу: команде необходимо измениться.
- Создаем общее видение.
- Разрабатываем командную дорожную карту перемен.
- Прописываем конкретные шаги и сроки

7 **Согласование** правил и стандартов **взаимодействия**

Договариваемся о «правилах игры»

Практика «В нашей команде принято / В нашей команде не принято / В нашей команде увольняют за...»

8 **Поддерживающие мероприятия** для трансформации команды

Регулярные meetups

- Модульные встречи с командой
Проектное сопровождение команды
- Фасилитация встреч команды
- Включенное наблюдение в процессе собраний и обратная связь команде и отдельным участникам

9

**Индивидуальное
сопровождение участников**

10

**Последующие встречи
с командой и включенное
наблюдение методиста
программы**

11

**Оценка и сбор метрик
результативности
командной работы**

12

**Обратная связь
и рекомендации**

Работа с командой и отслеживание прогресса с помощью метрик

Проведение глубинных интервью с командой

- Оценка компетенций, необходимых для проведения трансформации
- Работа с выявлением «серых зон» и внутренних противоречий участника
- Построение индивидуальной дорожной карты
- Составление отчётов

Промежуточные организационные сессии

- Сверка маршрута дорожной карты
- Корректировка необходимых шагов
- Фасилитация
- Командный коучинг

Подготовка отчета о проделанной работе и динамике целевых метрик

В отчете также могут быть отражены:

- Результаты NPS участников программы
- Позитивные бизнес-результат
- Улучшение бизнес-процессов
- Скорость выполнения задач, т.п.

Набор рекомендаций для поддержания эффекта проекта

Это могут быть:

- Рекомендации по изменению бизнес-процессов
- Дополнения в ИПР каждого члена команды
- Перечень мероприятий и т.д.

Отчеты о прогрессе команды и отдельных участников, финальные рекомендации

13

Индивидуальные отчеты и обратная связь участникам

Подготовка отчетов по результатам оценки

Проведение индивидуальной развивающей беседы с каждым участником

Обратная связь

Диалог о зонах роста и сильных сторонах

Развивающая беседа

Повышение личной ответственности

14

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.

15

Отчет заказчику и выход из проекта

Презентация результатов и рекомендаций Заказчику

Компания:

Крупнейший российский провайдер цифровых услуг и сервисов, более 120 000 сотрудников. Услуги компании широко представлены во всех регионах России.

Аудитория проекта:

Топ-команда Северо-Западного региона.

Цель:

Сплотить обновленную на 30% команду руководителей, объединить команду с новым директором макрорегионального филиала, наладить взаимопонимание.

Формат работы:

- 1 Оценка руководителей методом Mindskills, выявление «узких мест» во взаимодействии команды.
- 2 Отчет заказчику о результатах оценки, согласование программы развития.
- 3 Организационная сессия для руководителей «Командный интеллект»
- 4 В течении месяца 4 meetup для руководителей: сверка маршрута дорожной карты, фасилитация, закрепление новых процессов взаимодействия.
- 5 Финальный командный коучинг
- 6 Оценка NPS руководителей, отслеживание динамики изменений в командном взаимодействии
- 7 Обратная связь заказчику и рекомендации по проведению внутренних мероприятий



Результаты:

- В топ-команде создана атмосфера доверия
- Руководители утвердили новые правила взаимодействия, которые каскадировали на команды своих департаментов, отделов

Бизнес-симуляция «Только вместе»: командообразование на 270 человек

Компания:

Фармацевтическая компания, входит в топ-10 крупнейших фармацевтических компаний

Цели:

1. Изменение парадигмы командной работы
2. Повышение уровня доверия в профессиональной команде за счет лучшего понимания вклада каждого
3. Распространение информации о функциях и задачах других сотрудников
4. Расширение круга влияния внутри и снаружи компании

Решение:

Провести командную бизнес-симуляцию как большое объединяющее мероприятие

Разработать чек-листы для оценки сотрудников модераторами в процессе симуляции

Разработать уникальные методические материалы, кейсы и задания для реализации задач клиента

Создать IT-решение для погружение в метафору и реализации игровой механики проекта

! Для реализации проекта было подключено более **10 экспертов** TSQ Consulting (ведущий бизнес-тренер, 10 модераторов, методологи, дизайнеры, IT-специалисты)

Результаты со стороны компании-заказчика:

1. Одновременно **до 270 сотрудников донесена ключевая идея**, которая станет рычагом роста компании в следующем году и позволит реализовать амбициозные планы
2. Проведена **оценка сотрудников** на протяжении всей симуляции, диагностированы **поведенческие индикаторы** в командной работе, инициативность, сотрудничество и коммуникация
3. Получен **список инициатив от сотрудников** по реализации стратегии компании
4. Уникальное эмоционально-зараженное мероприятие позволило компании **выстроить контакт с каждым сотрудником**, погрузить в корпоративные смыслы и объединить сотрудников для работы на весь следующий год

Объединение команды после структурных изменений

Компания:

Российский коммерческий банк (NDA),
Входит в топ-5 банков в России

Аудитория проекта:

50 участников — очно, 10 — онлайн

Цели:

- Объединить команду после структурных изменений
- Синхронизировать новую команду с точки зрения командных коммуникаций и взаимодействия

Процесс работы и решения

01 Открытое мышление

участники научились избегать субъект-объектного подхода в общении с коллегами, проработали брьеры при обращении за советом или помощью к коллегам.

02 Пороки командного взаимодействия

участники понимают и могут диагностировать пороки команды, знают профилактику для каждого порока.

03 Закрепление договоренностей

частники финализируют договоренности для эффективного взаимодействия внутри команды.

Результаты:

- Участники понимают ценность субъект-субъектного подхода в работе с коллегами, сделали первые шаги в направлении открытого мышления
- Участники начали формировать базовое доверие в команде
- Знают индикаторы неэффективной команды и то, какие действия нужно предпринять для профилактики
- Участники выработали принципы взаимодействия, позволяющие открыто высказывать критику и управлять разногласиями без ущерба для производительности

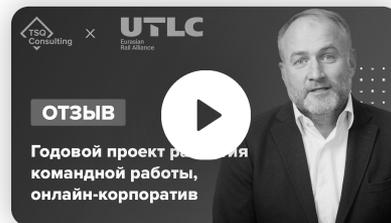
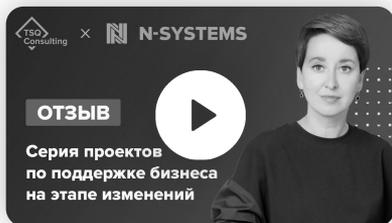
[Смотреть кейс](#)

Среди наших **клиентов** по этому направлению:



Другие клиенты

Отзывы о работе с нами, кейсы и рекомендатели



Модульная программа подготовки руководителей к международному уровню управления персоналом

[Смотреть кейс](#)

Повышение привлекательности бренда работодателя и показателей эффективности работы

[Смотреть кейс](#)

Анализ, оптимизация и повышение операционной эффективности процесса отгрузки завода

[Смотреть кейс](#)

[Все кейсы](#)

[Все клиенты](#)

Разработка стратегии

- анализ рынка
- разработка стратегии
- формирование дорожной карты
- внедрение стратегии
- поддержка управленческой команды

HR-консалтинг

- создание системы HR
- работа с корпоративной культурой
- оценка персонала
- развитие топ-руководителей

Управленческий консалтинг

- маркетинг и продажи
- операционная эффективность
- корпоративные финансы
- управление рисками
- управление инновациями и НИОКР

Управление изменениями

- разработка стратегии трансформации
- внедрение цифровых решений
- централизованное управление изменениями организации
- обучение управлению изменениями

Обучение и развитие персонала

- обучение современным soft-skills
- развитие руководителей
- экспертное обучение по направлениям
- развитие внутренних экспертов
- сопровождение и методическая поддержка корп. университетов

Устойчивое развитие и ESG

- анализ текущих процессов
- разработка стратегии УР
- трансформация корп. культуры
- внедрение «зелёных» процессов
- оцифровка и создание дашбордов



Аутентичная
Консалтинговая
Компания

8 800 301 04 23
+7 (495) 260 57 02
+7 (812) 748 26 07

info@tsqconsulting.ru
tsqconsulting.ru

Общество с ограниченной ответственностью
«СПб-Тренинг. Корпорация Успеха» (ООО «СТКУ»)
ИНН/КПП 7820320603/782001001

TSQ Consulting

