

**Управление собой и командой. Как успевать работать и жить**

Каждый руководитель мечтает сформировать сильную и довольно автономную команду. Чтобы сотрудники работали из внутреннего порыва, а не после пинков, чтобы были инициативными и стремились совершенствовать свой уровень. Только как это организовать?

Ведь одного человека мотивирует карьерный рост, второго — интересные задачи, третьего — поездки и новые проекты, четвёртого — стабильность, а пятого вообще возможность креативить. У каждого свои интересы, цели, задачи, подходы и видение идеальной компании. «Разве можно угодить всем?», — спросите вы.

Можно выстроить работу таким образом, чтобы сотрудники защищали интересы друг друга и всей командой единомышленников двигали компанию вперед.

Как? Расскажет Владимир Якуба на тренинге. Он научит выбирать в команду «своих» людей и руководить ими так, чтобы они горели вашей идеей.

**ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**

- Менеджеры по продажам
- Руководители отделов продаж
- Собственники и предприниматели
- Коммерческие директора

**ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:**

1 день (8 академических часов)  
либо:  
2 дня (16 академических часов)

**Формат:** Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

**Программа:****ЭМОЦИИ И КОНФЛИКТЫ.**

МЧС-подход, переключение из режима “выхода из себя” в режим “азарта”. Как снижать уровень агрессии с манипуляторами. “Химия” управленца.

**КОМАНДА И НАЙМ**

Достижатели или процессники. Четыре ключевых подхода привлечения кандидатов. Рекрутинг-копирайтинг, web-подбор, рефренс-подход, прямой выход на кандидатов.

**МОТИВАЦИЯ**

19 основных мотиваторов для поколения Y. 4 способа измерять реальную мотивацию подчиненного. Принцип М.Ландсберга.

**БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ**

Бизнес-процессы для пересмотра. Реалити-звонок из зала кандидату либо в компанию, где могут работать достойные специалисты (на выбор участников в зале). Переговоры, интервью и мотивация кандидата с целью перевести на следующий этап.

**ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ.**

8 пунктов диалога. Прием «Людмилы Прокофьевны». Соотношение 40/60. Коучинг-подход против тренингового подхода в методике влияния на подчиненного. Совещания и модерация.

**САМОДИСЦИПЛИНА.**

Два подхода к постановке целей. КЕДР - подход Электронный календарь: Четырехуровневая система фиксации, на примере мобильного телефона автора.

**КОММУНИКАЦИИ**

Жестикуляция. Скоростная визуализация звуком и светом в переговорах. Имена. 4 подхода к запоминанию имен, отчеств, фамилии ключевых и случайных лиц. Структура и “ЦБ- алгоритм”. График внимания собеседника. Цитаты. Универсальные подходы.