

Тренинг Центр «МАЛЕС»



Предложение по проведению
персонального коучинга
«Развитие компетенций
маркетинг-менеджера»

2020

Структура программы персонального коучинга

Модуль 1: Согласование программы персонального коучинга.

Модуль 2: Online оценка и планирование развития.

Модуль 3: Коучинговые сессии 1, 2, 3.

Алгоритм проведения программы персонального коучинга

Модуль 1: Согласование программы

- ✓ Согласовать задачи менеджера на период
- ✓ Выявить запросы на развитие в ходе личной встречи с маркетинг-менеджером
- ✓ Согласовать запросы на развитие с руководителем
- ✓ Определить, на какие задачи проецировать уровень развития компетенций
- ✓ Выстроить дизайн программы персонального коучинга по приоритетам развития
- ✓ Выбрать кейсы, упражнения, коучинговые активности, развивающие компетенции для решения текущих рабочих задач

Алгоритм проведения программы персонального коучинга

Модуль 2: Online оценка и планирование развития

- ✓ Определить сильные стороны и области возможного развития
- ✓ Определить предпочитаемые стили взаимодействия, оказания влияния, что позволяет сделать вывод о том, какие сложности могут возникать во взаимодействии с командой продавцов, другими сотрудниками, клиентами
- ✓ Оценить уровень развития значимых компетенций, что позволяет сделать вывод о способе планирования принятия решений и взаимодействии в системе «руководитель - подчиненный», «коллега - коллега»
- ✓ Оценить, насколько эффективно сотрудник способен анализировать коммерческую информацию, делать точную оценку финансовых результатов, оценивать перспективность проектов
- ✓ Определить предпочитаемые стили лидерства и подчинения

2.1. Инструменты On-line процедуры

Тесты и опросник участник заполняет в электронной системе GeneSys.

GeneSys — это разработанная PsytechInternational экспертная Интернет-система для заполнения и обработки результатов профессионального тестирования в режиме on-line.

Тесты способностей

Тесты способностей позволяют измерить потенциал человека и прогнозировать успешность:

как человек работает с информацией (насколько быстро и точно он это делает)
как быстро человек научится работать с информацией того или иного рода,
начнет применять знания на практике, с какими трудностями при работе с информацией он может столкнуться.

Батарея состоит из двух тестов: Интерпретация числовой информации и Интерпретация вербальной информации.

Интерпретация числовой информации. Тест позволяет оценить способность кандидата понимать и интерпретировать информацию, представленную в виде таблиц, графиков и диаграмм и делать правильные выводы.

Интерпретация вербальной информации. Тест направлен на оценку способности кандидата делать логические выводы на основе интерпретации текстовой информации.

2.2. Инструменты On-line процедуры

Профессиональный личностный опросник 15FQ+

Опросник 15FQ+ позволяет определить:

- Склонность человека к проявлению определенного типа поведения в рабочих ситуациях: взаимодействие с другими людьми (коммуникация, слушание, убеждение, командная работа, управление людьми), управление проектами (планирование и организованность, инновативность, способ принятия решений, стратегия, ответственность), управление стрессом (эмоциональный контроль, стрессоустойчивость);
- Предпочитаемый и наименее развитый стили управления людьми, что позволяет сделать прогноз об успешности человека в сфере руководства людьми;
- Предпочитаемый стиль поведения в качестве подчиненного, что позволяет сделать прогноз о наиболее приемлемом способе управления сотрудником;
- Предпочитаемый стиль поведения в команде, а также наименее предпочитаемый стиль, что позволяет сделать вывод о наиболее эффективном использовании сотрудника во время совещаний или при решении проблем в группе;
- Предпочитаемые стили оказания влияния, что позволяет сделать вывод о том, с каким типом людей (клиентов) сотрудник будет наиболее эффективен, а с какими типами клиентов у него могут возникать сложности.

2.3. Презентация результатов. Индивидуальная обратная связь.

- ✓ Обсуждение результатов и согласование дальнейших шагов по развитию сотрудника с участием менеджера
- ✓ Акцентирование внимания сотрудника на его сильных сторонах и формирование мотива
- ✓ Принятие сотрудником ответственности за саморазвитие
- ✓ Приобретение нового опыта использования обратных связей
- ✓ Подготовка индивидуального отчета
- ✓ Получение задания на самостоятельную работу менеджера по расширению управленческого кругозора, отбору идей для внедрения в работу

Алгоритм проведения программы персонального коучинга

Модуль 3: Коучинговые сессии 1, 2, 3

- ✓ Замотивировать опытного и сильного сотрудника к дальнейшему развитию
- ✓ Сосредоточиться на главном GAP'e, влияющем на эффективность выполнения текущих задач
- ✓ Усилить практические навыки в согласованных областях
- ✓ Построить проекцию реального развития компетенций на матрицу задач маркетинг-менеджера

Коучинговая сессия 1 *

- ✓ Выявить предпочтение участника в работе с информацией
- ✓ Выявить поведенческие предпочтения участника во взаимодействии в системе «маркетинг – продажи»
- ✓ Дополнить план развития навыков и компетенций
- ✓ Подготовить среду для проведения коучинговых сессий

* Коучинговая сессия 1 предполагает процедуру, основанную на кейсах и упражнениях не из практики компании.

Коучинговая сессия 1 позволит выявить поведенческие и личностные предпочтения, влияющие на эффективность работы.

Коучинговая сессия 1. Инструменты.

✓ Аналитическая презентация «Marketing Health»

Развивает: подходы кандидата к анализу, структурированию и систематизации информации. навыки аргументирования, внимания к деталям, рациональность, межличностную гибкость и адаптивность поведения, понимание своего сектора бизнеса, способность создавать бизнес-решения, выстраивать отношения в системе «маркетинг - продажи».

Упражнение состоит из двух частей. Первая часть - презентация плана действий, вторая - встреча с руководителем отдела продаж, где необходимо добиться принятия плана продвижения бренда

✓ Индивидуальное упражнение на сбор информации «Аста мебель»

Участник получает достаточно ограниченную информацию о проблеме. Ему необходимо задать вопросы эксперту с целью изучения ситуации и на основе полученной информации принять решение. После презентации решения, эксперт задает вопросы участнику с целью проверить обоснованность его аргументов, способно ли решение разрешить ситуацию, насколько участник владеет всей необходимой информацией, чтобы отстаивать свое решение. Упражнение дает возможность оценить навыки сбора и анализа информации, принятия решения, настойчивости участника

✓ Индивидуальная развивающая обратная связь и подготовка комментариев

Коучинговые сессии 2, 3 *

Окончательное содержание коучинговых сессий 2,3 будет сформировано на основе подготовительного этапа, встреч с руководителями, маркетинг-менеджером и результатов online оценки.

Коучинговые сессии 2,3 могут быть проведены не только очно, но и дистанционно (электронная почта + скайп).

* Коучинговые сессии 2,3 направлены на развитие компетенций в привычной рабочей среде маркетинг-менеджера.

Возможные темы коучинговых сессий *

1. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Постановка задач группе менеджеров»
2. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Планирование деятельности организации»
3. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Проявление лидерства»
4. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Обратные связи с сотрудником и руководителем»
5. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Подбор команды»
6. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Развитие команды»
7. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Построение системы профессионального развития персонала»
8. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Навыки коучинга менеджеров»
9. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Проведение совещания по проблемному вопросу»
10. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Внедрение изменений»
11. Мониторинг текущей деятельности по теме: «Ведение переговоров с ключевыми клиентами, партнерами»

* Продолжительность коучинговой сессии: 2-3 часа