

Развитие кросс-функционального взаимодействия



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Академия бизнеса Б1

Тренинг | 2 дня | 16 академ. часов | 12 CPD-единиц

Программа тренинга

1 день

1 модуль. Введение. 4 уровня кросс-функциональных проблем и методы вмешательства.

- ▶ Цели, темы, ожидания участников
- ▶ Необходимость построения партнёрских отношений со смежными подразделениями. Анализ сложностей и реальных проблем текущего взаимодействия. Как я сотрудничаю?
- ▶ 4 уровня проблем кросс-функционального взаимодействия и инструменты системного вмешательства

2 модуль. Механизмы взаимозависимости. Практика кросс-функционального взаимоусиления. Исследование ожиданий и потребностей.

- ▶ Взаимоусиление или взаимоослабление при работе подразделений при достижении целей компании
- ▶ Механизм «мы-они», как он влияет на межгрупповую работу
- ▶ Исследование ожиданий и потребностей смежных подразделений. «Эмпатический удар». Интервью для прояснения ожиданий
- ▶ Инструменты взаимоусиления

2 день

3 модуль. Партнёрские отношения.

- ▶ Построение коммуникации и информационных потоков
- ▶ Стратегия сотрудничества (win-win) и почему она не всегда работает на практике. Ключевые факторы, влияющие на возможность сотрудничества
- ▶ Коммуникативные навыки для построения взаимоотношений. Правила бесконфликтного общения по С.Кови
- ▶ Доверие как экономическая категория. Практики развития доверия

4 модуль. Внедрение изменений.

- ▶ Инструменты для повышения качества взаимодействия
- ▶ Как просить и принимать обратную связь от партнёров по взаимодействию. Технология предоставления обратной связи.
- ▶ Консультирование в кросс-функциональном взаимодействии.
- ▶ Как обратиться с просьбой. Язык, используемый в просьбах.
- ▶ Как отказать, не задев чувств партнёра
- ▶ SLA как реальный инструмент регулирования взаимодействия внутри компании
- ▶ Завершение тренинга. Подведение итогов

Цели обучения

Тренинг позволит:

- ▶ Создавать и поддерживать конструктивную рабочую атмосферу между функциями
- ▶ Действовать, ориентируясь на цели компании, и принимая во внимание взаимозависимость функций
- ▶ Формулировать, в чем состоят ключевые ценности и потребности, сложности и задачи других подразделений
- ▶ Налаживать и поддерживать горизонтальные информационные потоки между подразделениями
- ▶ Принимать решения с учётом интересов других функций
- ▶ Повысить эффективность горизонтальных коммуникаций и совместной деятельности



Что вы получите в результате обучения

- ▶ Практические инструменты решения кросс-функциональных проблем
- ▶ Самоанализ рабочей ситуации с точки зрения теории кросс-функционального взаимодействия
- ▶ Профессиональные комментарии тренера-эксперта
- ▶ Материалы курса в электронном виде
- ▶ Сертификат Академии бизнеса Б1 по итогам обучения

Как проходит обучение

- ▶ На протяжении всей программы участники анализируют и обсуждают опыт своего реального взаимодействия, последовательно применяя к нему все изученные методы
- ▶ Участники получают пост-тренинговую поддержку (чат в Whats App) как «горячую линию» для вопросов по теме в течение 1-2 месяцев
- ▶ Возможность коучингового сопровождения после тренинга
- ▶ Индивидуальные и групповые задания: практическая отработка умений и навыков
- ▶ Анализ кейсов: конкретных рабочих ситуаций и примеров участников
- ▶ Ролевые игры
- ▶ Дискуссии, мозговой штурм, демонстрации, устные и письменные упражнения, анализ видеоматериалов
- ▶ Короткие интерактивные информационные блоки с моделями для практической работы

Тренеры

Тренинг проводят бизнес-тренеры Академии – Корпоративного Университета Б1. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также сертификациями MBTI, DISC, PMP и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге:
academy@b1.ru

Для кого этот тренинг

Руководители и ключевые сотрудники подразделений (дирекций, бизнес-функций) компании

Форматы участия

Открытый формат

Обучение проводится по расписанию Академии бизнеса Б1 с 9.30 до 17.00.

Корпоративный формат

Программа тренинга может быть адаптирована и проведена специально для вашей компании:

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента