

BRIDGE THE GAP
BRIDGE

Из всего, что воздвигает человек,
повинуясь жизненному инстинкту,
нет ничего лучше и ценнее
МОСТОВ.

Иво Андрич —
писатель,
нобелевский лауреат



Erasmusbrug,
Роттердам

О чем мы хотим поговорить?

Еще раз о результатах...

... тренинг уже проводили, а
«руководители все так и не умеют
ставить задачи, давать обратную
связь, вести переговоры»...

Что дает тренинг?

- Первое столкновение
- Инсайт
- «Групповой опыт»
- Некоторый личный опыт

Почему мы покупаем тренинги?

(1) Иногда участники действительно не осведомлены, например, о технике проведения интервью, и за 2 дня они успевают узнать, попробовать, получить некоторую обратную связь

Почему мы покупаем тренинги?

(2) Мы полагаем, что если менеджер на тренинге увидит, как инструмент поможет ему в работе, он будет сам стараться его применить и научиться

Почему мы покупаем тренинги?

В

(3) **Теории.** Потому что руководитель участника тренинга должен показывать пример применения навыка и готов выполнять роль наставника

В реальности...

У менеджеров часто не хватает времени
менять то, что «пусть плохо, но
работает»

На пути применения нового навыка их
ждут неудачи, промахи и негативная ОС

Не все их руководители – хорошие
наставники

Для получения результатов на
рабочем месте участникам
ТРЕНИНГОВ НЕ ХВАТАЕТ

Опыта

попыток
И

Личной обратной

СВЯЗИ

Как обеспечить опыт и личную ОС?
Наша версия...

**(1) Индивидуальные
сессии**

(2) Практикумы

Кто это может делать? Наша версия...

(1) Внутренний тренер

Сценирование и проведение практикумов и личных сессий для линейного и среднего менеджмента

(2) Внешний провайдер

Сценирование и проведение практикумов, разработка кейсов, коучинг и личные сесии для топ и среднего менеджмента

А что вы думаете?

- (1) Может быть проблема не в нехватке опыта попыток и предоставления личной обратной связи?
В чем проблема?
- (2) Как вы решаете эту проблему / собираетесь решать?
- (3) Что вы думаете об обратной связи методом 360°?
- (4) Подходят ли симуляционные игры для получения личного опыта?