

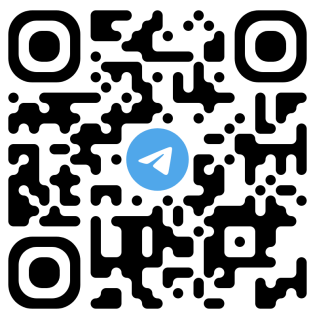
партнеры:



«Управленческие поединки»

Это авторская социальная технология, разработанная В. К. Тарасовым и применяемая для обучения, развития и оценки руководителей и персонала.

«Управленческий поединок» — это интеллектуальное публичное единоборство двух игроков, где каждый стремится показать свое мастерство в решении заданной конфликтной управленческой ситуации, выступая в разных ролях. Мало только добиться результата — желательно сохранить отношения и остаться положительным героем!



чат федерации
управленческой борьбы РТ



сканировать с помощью Инстаграм



Быстрые поединки

КЕЙС №1

Руководитель отдела продаж отправляет Новую сотрудницу на первую самостоятельную встречу с важным клиентом, напутствуя её: «Уверен, ты его очаруешь!» На что сотрудница с внезапным гневом восклицает:

- Даже не надейтесь, что я буду торговать собой!

КЕЙС №2

Выпускник ВУЗа устроился на работу. Денег платили мало, выпускник начал присматривать новую работу и записался на двухдневный тренинг одного из ведущих тренеров по продажам. На 2-й день тренинга было практическое задание – в течение часа на улице подойти к трем незнакомым людям и предложить по 100 руб., а затем у трех прохожих попросить 100 руб. По концепции тренинга это помогало снимать блоки и комплексы по работе с деньгами. Выпускник ВУЗа успешно одолжил по 100 руб. трём прохожим. Теперь он мучительно начал выискивать тех, у кого попросить деньги. Он подошел к очереди в железнодорожные кассы, подошел к какой-то женщине и попросил 100 рублей. Когда женщина повернулась к нему лицом, то оказалось, что это его бывшая преподаватель - Доцент ВУЗа. Она с укором посмотрела на него и сказала:

— Не думала, что после окончания института вы начнете попрошайничать на улице!

КЕЙС №3

Известного Бизнес-тренера пригласили на крупную выставку похоронных услуг для проведения семинара по продажам и сервису для руководителей компаний. Бизнес-тренер дал согласие, понимая, что его знания

полезны в любой отрасли. Первая половина семинара прошла замечательно, все были довольны. После перерыва подошёл Опоздавший, послушал скептически минут пять, поднял руку и спросил:

— А вот Вы сами когда-нибудь гроб продавали?!

КЕЙС №4

Участник семинара обратился к организаторам с просьбой предоставить видеозапись мероприятия. Но получил отказ. Через некоторое время он увидел в соцсети сообщение о том, что видеозапись всё же доступна членам клуба организаторов. Участник поинтересовался у Секретаря организаторов, должны ли предоставить запись всем, раз уж предоставили членам клуба организаторов. Секретарь организаторов надменно заявил:

— Я вам расширю картину мира! Ничего мы вам не должны!

Классические поединки

КЕЙС №1

Деньги в приоритете

В компании есть несколько проектов – команд. Стартует работу команда А. Проект – по сути стартап, денег ещё не приносит. Чтобы запуститься и начать приносить деньги, нужны доработки со стороны команды Б. Команда Б имеет несколько внутренних заказчиков, огромный бэклог из задач. Из-за большой очереди старается приоритезировать задачи по прибыли, которые те принесут после реализации, так как нужно отчитываться перед Генеральным директором о заработанных деньгах. По мнению Руководителя команды Б, команда А - новички, денег не приносят, таких команд в компании множество, и он не намерен брать в работу задачи команды А, пока та не заработает хотя бы миллион и не докажет свою ценность для компании. Руководитель команды А должен отчитаться перед Генеральным директором компании о запуске своего проекта в ближайшие два месяца. Проект должен запуститься, начать приносить деньги, иначе команду распустят и проект закроют.

Роли и интересы:

Руководитель команды А – хочет доказать, что может справиться с поставленной задачей, и убедить Руководителя команды Б заняться их проектом. Без доработок команды Б запуск проекта невозможен.

Руководитель команды Б - надо выполнить план задач, проект команды А в этот план не входит.

Генеральный директор - хочет, чтобы проект команды А запустился, а команда Б выполнила свои планы по задачам.

КЕЙС №2

Прогноз продаж

В преддверии праздничных дней отдел маркетинга торговой сети планирует провести недельную акцию для привлечения дополнительного трафика в магазины по следующей механике: на популярные товары скидка 50% плюс дополнительная выкладка, анонс акции - по всем целевым СМИ и плотная «вирусная» кампания в интернете. Директор по маркетингу прогнозирует десятикратный рост продаж. Директор по закупкам, опираясь на статистику прошлых акций аналогичных периодов, не верит прогнозам отдела маркетинга и не готов увеличивать запасы товаров под десятикратный рост продаж. По его мнению такая акция даст рост не более чем на 200%. Генеральный директор требует запланированного увеличения продаж от маркетологов и снижения товарных запасов от закупщиков.

Роли и интересы:

Директор по маркетингу - убедить директора по закупкам в достоверности прогноза и провести эффективную акцию, в противном случае не хочет отвечать за результаты.

Директор по закупкам - не считает правильным доверять маркетологам расчёт необходимых товарных запасов, так как они не отвечают за оборачиваемость. Хочет убедить в этом и Директора по маркетингу, и Генерального директора.

Генеральный директор – готов к существенному увеличению рекламного бюджета на предпраздничный период, чтобы обойти по показателям дохода и прибыли главного конкурента их торговой сети, понимая, что в том числе и от этого будет зависеть его годовой бонус.

КЕЙС №3

Цели изменились

Три друга несколько лет назад создали совместный бизнес, доли разделили поровну - по одной трети каждому. Сами же занимались операционной деятельностью, сторонних управленцев не нанимали. Бизнес развивался довольно успешно, через 3 года друзьям удалось выплатить первоначальный кредит и выйти на прибыль. За это время намерения и желания друзей относительно бизнеса изменились. Первый друг хотел бы развивать бизнес далее самостоятельно, имеет много идей и планов, которые не всегда поддерживают его друзья-соучредители. Второй друг хочет стать профессиональным инвестором, устал от операционной работы, есть желание вкладываться в другие бизнесы тоже. Третий друг думает, что сейчас в связи с последствиями пандемии нужно удержать текущие позиции в бизнесе, лучше ничего не менять.

Роли и интересы:

Первый друг — увеличить долю в бизнесе для самостоятельного управления компанией, всю прибыль вкладывать в развитие бизнеса.

Второй друг — оставить свою долю бизнеса как инвестиции, не участвовать в операционной деятельности, всю прибыль распределить на дивиденды.

Третий друг — оставить всё как есть, понимает, что деньги вкладывать в бизнес надо, но от дивидендов бы не отказался, так как зарплаты они установили себе минимальные.

КЕЙС №4

Кто-нибудь, да поможет...

Семён решил копить деньги на хороший велосипед. Договорились, что деньги, которые ему дарят родственники и дают каждый день родители, он будет откладывать. Летом планировали купить велосипед. Родители обещали доложить сумму 7 000 рублей, бабушка – 3 000 рублей. Откладывать не всегда получалось. Каждый раз хотелось что-нибудь вкусненькое или нужное приобрести. И Семён брал деньги из копилки. Заканчивается учебный год, а в копилке 1 200 рублей... Велосипед стоит 23 000 рублей. Семён уверен, что родители помогут с покупкой, ведь он тоже, иногда, на деньги из копилки покупал продукты и бабушке подарок.

Роли и интересы:

Родители — хотят приучить Семёна рачительно относиться к деньгам, держать слово. Уверены, если сейчас нарушить договоренности, сын так и вырастет – ожидая помощи других.

Семён — хочет купить велосипед, надеется, что родители помогут с покупкой. Ведь они обещали...

Бабушка — хочет, чтобы у внука был дорогой велосипед. Сама помочь не может, заказала забор на дачу. Уверена, что родители помогут купить велосипед.