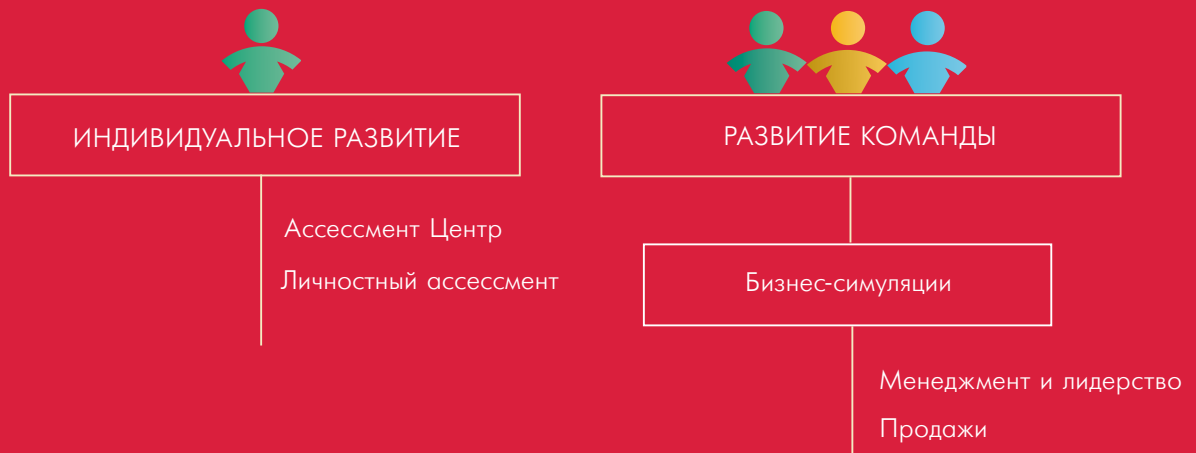




ЦЕНТР РАЗВИТИЯ

ВАРИАНТЫ ПРОВЕДЕНИЯ



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ – набор инструментов, которые позволяют руководителям и сотрудникам получить объективное понимание своих достоинств и ключевых зон развития, как индивидуальных, так и командных. Ключевая задача: сформировать программу для дальнейшего развития команды и отдельных сотрудников, которые обладают потенциалом для компании.

Преимущества Центра Развития:

- акцент на рекомендациях по развитию и работе с мотивацией на развитие;
- комплексный подход к оценке уровня компетенций;
- выявление факторов, влияющих на достижение высоких результатов, и причин, которые этому препятствуют;
- анализ установок и убеждений, влияющих на эффективность профессиональной деятельности;
- возможность расширенной версии отчетов;
- обратная связь с элементами коучинга.



РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ

Применяется для оценки эффективности деятельности команды, планирования обучения и развития команды, а также при формировании кадрового резерва.

ИНСТРУМЕНТ: бизнес-симуляции

Преимущества:

- дает возможность быстро оценить эффективность работы всей команды;
- дает оценку не только деятельности команды, но и качества внутреннего взаимодействия;
- позволяет увидеть привычные, стереотипные модели поведения;
- формирует у участников осознание собственных зон роста уже в процессе мероприятия;
 - позволяет увидеть ключевые компетенции, установки, убеждения членов команды;
 - дает стимул, дополнительную мотивацию к развитию;
- позволяет сформировать программу развития и обучения, которая бы учитывала ключевые зоны роста команды.

Метод:

В игре моделируются основные бизнес-процессы и рабочие задачи, с которыми сталкиваются сотрудники. На отвлеченном сюжете, в сжатых временных рамках участники демонстрируют привычные модели и стратегии поведения.

Результаты:

- структурированный отчет по команде с рекомендациями для дальнейшего развития;
- обратная связь тренера и консультация по дальнейшему развитию и обучению команды для руководителей.



НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ:

Продажи:

- Бизнес-симуляции SalesPro, SellPharm.

Менеджмент и лидерство:

- Бизнес-симуляция "Затерянный город"

ЗАТЕРЯННЫЙ ГОРОД

Как стимулировать индивидуальное развитие и сделать работу команды максимально эффективной?
Как добиться реальных изменений в поведении и деятельности сотрудников?

Моделирующая игра «Затерянный город» - это уникальный опыт, который запоминается участникам на годы. Увлекаясь, участники погружаются в игру - они радуются, когда все складывается, искренне огорчаются, когда терпят неудачу, переживают и «затаивают дыхание» в самые интригующие моменты.

Игра становится мощным толчком к изменениям. Подводя итоги игры, каждый участник задается вопросом, насколько он и вся команда были эффективны, и что конкретно необходимо сделать, чтобы в реальной жизни игровой опыт принес реальные «плоды» - создаются четкие алгоритмы действий для достижения максимального результата в команде.

СЮЖЕТ Затерянный город – это метафора бизнес-мира, в котором мы живем. Мира, в котором фокус на цели, планирование ресурсов, определение стратегии, командная работа, реакция на изменения среды являются ключами к успеху. И часто эти факторы ограничиваются нашими представлениями о том, что возможно. Бизнес-игра «Затерянный город» моделирует процесс командной работы для достижения максимального результата. Главным результатом игры является умение принимать верные решения с помощью тщательного планирования, разработки стратегии ясного видения общей цели, умения взаимодействовать и сотрудничать.

ЭТАПЫ ИГРЫ

I Этап. Игра. Тренер дает подробную инструкцию по правилам игры, использованию материалов, конкретным действиям для всей группы участников. Команды отправляются в приключение...

II Этап. Участники совместно с тренером обсуждают результаты, опыт, приобретенный в процессе игры, определяют достоинства совместной и индивидуальной работы, пути и методы развития. Поэтапно рассматриваются следующие вопросы:

1. Каких результатов достигли команды, и кто победил в игре?
2. Насколько эффективным было планирование?
 - Каковы были стратегии команд?
 - Как использовались ресурсы?
 - Как использовались такие ресурсы, как время и информация?
 - Какова была цель каждой из команд?
 - Как команды управляли рисками?
3. Насколько эффективной была командная работа?

III Этап.

- Определение задач. Определение барьеров. Анализ ресурсов. Определение показателей эффективности.

Обсуждение. Составление индивидуального плана действий.

ПРИНЦИПЫ АССЕССМЕНТА

- моделирует процесс достижения максимального результата;
- выявляет привычные, стереотипные модели поведения, что именно участник УМЕЕТ делать;
- оценка ключевых компетенций (профессиональный и личный аспекты): ориентация на результат, «чемпионское» мышление, стратегическое видение, командная работа, коммуникация, реакция на обратную связь, готовность и мотивация к развитию;
- дает стимул к развитию, осознанию собственных зон роста;
- выявляет ключевые установки и убеждения.

Опыт от участия в игре

Ощущения, умозаключения, навыки и умения

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Работа в команде, умение взаимодействовать и сотрудничать.
- Лидерство, анализ информации, управление ресурсами и рисками.
 - Креативность и инновации, самоанализ деятельности, активность и продуктивность.
 - Определение стратегии достижения цели, расстановка приоритетов.



Формат: Моделирование.

Аудитория: все сотрудники.

Размер группы: От 15 до 300 человек.

Продолжительность: Игра - 3 часа, обсуждение - 4 часа.

БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЯ SalesPro

Является моделированием методов и техник, которые применяют продавцы в процессе взаимодействия с клиентами и заключения сделки.

Две команды продавцов, конкурируя друг с другом, стремятся к заключению контракта с клиентом. Продавцы проводят встречи, презентации и переговоры с представителями команды клиента. По окончании игры «клиенты» определяют команду, чья деятельность была наиболее эффективной.



ОЦЕНКА В ИГРЕ SalesPro

Участие в игре позволит менеджерам определить свои сильные и слабые стороны в процессе взаимодействия с клиентом. Обратная связь по результатам игры предоставляется командой клиентов (в роли клиентов могут быть руководители подразделения, лучшие продавцы, реальные клиенты компании) при фасилитации консультанта Advance AG. Это дает возможность участникам услышать экспертное мнение специалистов из их индустрии. Кейс для игры разрабатывается под конкретную компанию и группу продавцов - на реальных продуктах и рабочих ситуациях.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИГРЫ

- командная и индивидуальная оценка уровня компетенций;
- анализ сильных сторон и зон роста продавцов на всех этапах взаимодействия с клиентом (установление контакта и понимание потребностей клиента, презентация продукта, ведение торга);
- стимул и мотивация к самостоятельному развитию продавцов;
- формирование программы по дальнейшему развитию команды продавцов.

СПЕЦИФИКАЦИЯ ИГРЫ

Формат: Моделирование. Аудитория: специалисты по продажам. Размер группы: От 9 до 12 человек. Продолжительность: 1 день.

ЭТАПЫ ИГРЫ

1. Введение и объяснение правил.
2. Проведение встреч с «клиентами» и сбор информации. Подготовка предложения и презентации.
На этом этапе происходят встречи между продавцами и клиентами. Встречи преследуют три цели: сбор информации, сообщение информации и оценка действий продавцов.
3. Проведение презентации. Подготовка к переговорам.
Команды продавцов представляют свои решения в форме презентации. Команда клиентов оценивает структуру, четкость, логичность информации, а также способ и манеру представления информации презентатором.

4. Проведение переговоров.

Команда клиентов встречается с обеими командами продавцов для обсуждения первоначальных предложений и возникших разногласий. Переговоры могут проводиться в несколько этапов.

5. Анализ и обсуждение результатов.

Команды продавцов проводят оценку собственной деятельности. Команда клиентов обсуждают, с какой из команд они готовы подписать контракт или продолжить взаимодействие. После объявления решения клиентов проводится обсуждение в общей группе результатов игры, процесса взаимодействия команд, командная работа внутри каждой группы.

БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЯ SellPharm

Моделирование ситуаций взаимодействия с основными группами клиентов медицинского представителя или КАМа:

- «Врачебная группа» (врачи лечебных учреждений);
- «Административная группа» (чиновники, администраторы);
 - «Группа лидеров мнения»;
- «Коммерческая группа» (дистрибьюторы, аптечные сети).

Специализированная игра "SellPharm", построенная в духе конкуренции, моделирует процесс работы медицинских представителей или КАМов с разными группами клиентов. Команды специалистов конкурируют между собой за лояльность клиентов. Игра разрабатывается на ситуациях и продуктах вашей компании. Отработывая взаимодействие с клиентами, ваши сотрудники смогут оценить свои профессиональные навыки и определить зоны персонального развития.

Цель игры - смоделировать деятельность медицинского представителя/КАМа для того, чтобы оценить качество применения навыков продажи, переговоров, принятия решений и преодоления манипуляций.

ЭТАПЫ ИГРЫ

Группа делится на несколько команд: команда клиентов (состоящая из разных групп клиентов, либо представляющая одно учреждение, но разные роли в процессе принятия решения) и две-три команды специалистов от разных компаний-конкурентов.

Побеждает команда, набравшая больше всего голосов клиентов и обладающая самым высоким конкурентным потенциалом.

Все команды действуют в рамках единого кейса - на одной территории, но с разными клиентами.

Встречаясь с клиентами, специалисты применяют навыки продажи, переговоров с одним лицом, проведения сложных переговоров с участием нескольких лиц, преодоления манипуляций в переговорах.

Поскольку игра разрабатывается на продуктах компании, моделирование является максимально

адаптированным под специфику компании-заказчика.

Игра разделена на следующие этапы: визиты; презентации, переговоры (этап проводится при необходимости).

После каждого из этапов команда клиентов обсуждает и готовит структурированную обратную связь по действиям специалистов.

Команды медицинских представителей/КАМов проводят самооценку и имеют возможность сравнить свои оценки с мнением клиентов во время общего обсуждения. Обсуждение завершается теоретическим «расширением» - это дает участникам единое понимание инструментов, с помощью которых они могут максимально использовать свои сильные стороны и исправить недостатки.

ВОЗМОЖНОСТИ ИГРЫ

ДЛЯ КОМПАНИИ:

- оценить профессиональный уровень медицинских представителей/ КАМов, составить четкую и структурированную «картину» достоинств их работы и недостатков;
- спланировать дальнейшее развитие специалистов в соответствии с результатами игры.

ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ:

- попробовать свои силы в условиях конкуренции и получить обратную связь по качеству своей деятельности, определить дальнейшие пути и способы развития;
- повторить навыки работы с клиентами и расширить знания об эффективных инструментах продажи и переговоров с различными типами клиентов.



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

- оценка уровня развития компетенций сотрудника;
- формирование индивидуального плана развития;
- планирование коучинга.

АССЕССМЕНТ ЦЕНТР

Решение кейсов

Каждый кандидат индивидуально решает в течение 1 часа. После этого кандидат представляет свое решение в виде презентации (10-15 минут). Ситуация в кейсе основана на бизнесе клиента. Уровень сложности кейса соответствует компетенциям позиции. Решение кейса требует от кандидата навыков анализа информации, постановки цели и ориентации на результат, разработки стратегии и разработки тактического плана, расстановки приоритетов, а также навыков публичного выступления во время защиты кейса и др.

Глубинное интервью

Беседа с консультантом, которая позволяет выявить и оценить наличие и степень развития тех или иных компетенций интервьюируемого. Основывается на получении большого количества примеров из опыта интервьюируемого, характеризующих его навыки и уровень владения компетенциями.

Ролевые игры

Кандидат получает сценарий, составленный на основе реальных событий, где моделируется бизнес-ситуация. После 10-минутной подготовки кандидат проводит ролевую игру с тренером. Продолжительность игры не более 10 минут.

Бизнес-симуляции

Моделирование реальной бизнес-ситуации, которое позволяет оценить ключевые модели поведения в области управленческих, коммуникативных и личностных компетенций. Позволяет наблюдать привычные, стереотипные модели поведения кандидатов/сотрудников, снизить риск демонстрации социально-ожидаемого поведения.

Мини-кейсы на нестандартное мышление

Задача кандидата проанализировать 3 мини кейса (описание ситуаций), построенных на отвлеченных ситуациях, в рамках которых необходимо было найти нестандартное решение для достижения результата. Кандидат выбирает для решения один кейс.

Мини-игры

Моделирование бизнес-ситуаций, которое позволяет дополнительно оценить мотивацию достижения, навыки управления персоналом, аналитические способности, лидерский потенциал и др.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- оценка не только навыков и компетенций, но и личностных установок и убеждений, которые влияют на эффективность профессиональной деятельности;
- наличие нестандартных кейсов, мини-игр, которые позволяют выявить более широкий спектр профессиональных и личностных качеств.

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- расширенный отчет с рекомендациями по дальнейшему развитию;
- обратная связь от тренера с элементами коучинга.

Advance Group

Advance Group – российская компания, образованная в 1998 году, специализирующаяся на корпоративном обучении. Компания имеет многолетний опыт сотрудничества с ведущими глобальными компаниями и исследовательскими организациями. Advance Group – это экспертиза международного уровня, многолетний опыт работы на российском рынке и рынке СНГ, уникальные технологии развития тренеров.

Мы не стоим на месте и находимся в постоянном развитии – движение вперед и драйв – важные составляющие нашего успеха. С 2014 года Advance Group расширяет области экспертизы. Сегодня мы – альянс компаний, предоставляющий полный спектр решений в области развития сотрудников и организаций. Мы развиваем новые партнерские связи и альянсы, следуя за самыми передовыми know-how и технологиями

Область нашей экспертизы охватывает такие форматы обучения как:

- Портал дистанционного обучения Academic.ag. Это платформа для онлайн обучения в сфере бизнеса и личностного развития.
- Первый low-cost провайдер тренинговых услуг Advantiis. Это широкий спектр практичных, емких, модульных экспресс-программ для развития ключевых навыков сотрудников.
- Мы по-прежнему сохраняем направления, которые являются нашей гордостью – сложные, комплексные решения, адаптация программ под задачи и потребности клиента, системы обучения. Все это – наша флагманская компания Advance AG.
- Направление консалтинга – компания Private Advisors. Это партнерство советников международного уровня, которые могут предложить свой опыт и способствовать развитию бизнеса клиентов и их индивидуальному росту.
- А в 2016 году мы запустили наш проект Agame - компанию, которая представляет направление бизнес-симуляций и моделирующих игр.



ADVANCE AG

Advance AG | Advance Group

advance@advance.ag,
<http://advance.ag>, <http://advance-group.ru>
www.fb.com/AdvanceGroupTraining