

MANGO!

**КАТАЛОГ ТРЕНИНГОВ
2020**

версия 2.0

MOJO: INSPIRATIONAL LEADERSHIP

Это программа о пробуждении лидерского потенциала. Она развивает три главных таланта лидера, которые *не зависят* от его личностных качеств, а это значит, что *каждый* руководитель может развить в себе поведения вдохновляющего лидера. Первый талант – Заражение Эмоциями, второй – Донесение Цели, третий – Вызов Команды. Такие поведения абсолютно необходимы в период сложной экономической ситуации и крайне актуальны для управления вступающими в свои права сотрудниками поколения Y и Z.

ПРОГРАММА

Лидерство и Менеджмент

Современный взгляд, совместный анализ отличий. Dixit характеристики и распределение по осям Agility / Process.

Определение вдохновляющего лидерства

Понятие Mojo (Голдсмит). Примеры. Три характеристики вдохновляющего лидера.

Заражение эмоциями

Опросник на анализ собственного EQ. Типы эмоций. 4 области EQ (Бредбери). Выбор стратегий развития EQ.

Донесение цели

«Продажа» стратегий развития EQ в коротких вдохновляющих выступлениях. Структура и секреты. Опыт участников TED. Анализ и обратная связь каждому.

Вызов с командой

Представление философии Growth Mindset (Дуек). Обсуждение. Развитие талантов сотрудников с использованием коротких коучинговых диалогов по модели 4D.

Одна привычка

Выбор короткой привычки для отработки на последующие 90 дней.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Понимание концепции эмоционального интеллекта;
- Детальный индивидуальный план развития навыков эмоционального интеллекта в четырех областях;
- Практику формулирования зажигательных и искренних мотивирующих сообщений;
- Понимание и практику проведения развивающих коучинговых бесед 1-1 по модели 4D;
- Формирование плана мотивации и вовлечения на 90 дней для своей команды.

* Эта уникальная программа разработана в компании Mango! с использованием материалов и исследований Т. Бредбери, Д. Гривз, М. Голдсмита, К. Дуек и Р. Маурера.

1 день

8 участников

TRANSITION TO SUCCESS

Самым критичным при внедрении изменений является не наличие у лидеров знаний о процессе или этапах внедрения изменений (CHANGE), но истинное умение менеджеров "проводить" людей через эти изменения (TRANSIT), с одной стороны - с минимальными моральными, физическими, душевными и эмоциональными потерями, а с другой - с максимальными приобретениями нужных знаний, навыков и достаточным уровнем мотивации и вовлеченности. Наш курс для руководителей компании, внедряющих изменения разных масштабов (от уровня своего отдела до уровня всей организации) именно об этом.

ПРОГРАММА

Игра «Пересядьте»

Погружение участников в ситуацию. Обсуждение типичных 8 убеждений, связанных с изменениями.

Мир VUCA

Тенденции изменений в современном мире, модель VUCA.

Три уровня сопротивления (Маурера)

Причины сопротивления, способы преодоления сопротивления.

Кривая (Ульриха)

Анализ отношения людей к изменениям.
Продуктивные и деструктивные стадии.
Особенности управления.

Robex Software

Показательная симуляция на управление во время изменений. Анализ и обратная связь. Выводы.

4 стадии внедрения изменений по Мауреру

Что делать и чего избегать лидеру на каждой стадии.

Apex Manufacturing

Анализ кейса.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Понимание роли, типов и особенностей изменений в настоящем времени (VUCA world);
- Понимание, модели управления организационными изменениями Рика Маурера (аналог известной модели ADKAR);
- Глубокое понимание психологии людей, "проходящих" через организационные изменения, причины их сопротивления на разных этапах и их глубинные потребности;
- Четкий план действий и списка, чего делать не стоит на каждом этапе управления изменениями;
- Возможность опробовать все навыки на практике с использованием кейсов, симуляции, ролевых игр и тестов.

* В программе используется бизнес симуляция Robex Software, игра на внедрение изменений Cyber Plate, тесты, а также практики Д. Коттера, Р. Маурера, М. Франклин, Д. Ульриха и В. Бриджеса.

1 день

8-12 участников

FEED FORWARD

Feed Forward - это короткий формат «прокачивания» навыка обратной связи. Обратная связь является важнейшей составляющей управленческой коммуникации и зачастую используется ограниченно (как конструктивная критика) или неверно (оценочно, не на основании фактов и излишне эмоционально). Это негативно сказывается на мотивации и продуктивности сотрудников, а также по сути уничтожает культуру проявления смелости и инициативы. Задачей данного модуля является развитие навыков руководителей любого уровня в предоставлении и получении обратной связи.

ПРОГРАММА

Введение. План тренировки

Инновационный способ разделить с участниками детали всей программы, используя ряд картин и визуальных изображений.

Вводная тренировка «Переводчик»

Для последующего анализа.

Определение

Определение и история возникновения обратной связи в бизнесе. Метафора Курта Левина.

Кардио нагрузка. Анализ видео

Работа в командах - какие факторы усиливали мотивацию, какие факторы ослабляли мотивацию.

BOOST принципы

Принципы обратной связи.

Три вида обратной связи

Как развивать культуру обратной связи в своей команде? Как должны соотноситься три вида обратной связи? Секреты!

Прокачка мышц BOFF или SBI

Обратная связь с использованием модели BOFF. Практика в парах и с кейсами.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Минимум отвлечения от рабочего процесса;
- Максимум концентрации ввиду ограниченного времени и сбалансированного процесса;
- Максимум понимания и погружения в тему;
- Максимум возможности обсудить здесь и сейчас насущные вопросы;
- Минимум смущения и растерянности из-за обилия разных инструментов и моделей.

Мы также рекомендуем одну из трех наших комплексных программ по развитию навыков обратной связи, которые позволяют мотивировать сотрудников, формировать развивающуюся культуру и переводить понимание законов и моделей обратной связи в устойчивую привычку.

0,5 дня

8-12 участников

RIGHT DECISIONS 2.0

Парадоксально, но несмотря на то, что сегодня мы можем практически мгновенно получить любые данные, чаще всего это мешает принятию решений! Слишком много опций и страх выбрать неверное решение, эмоции, предыдущий опыт - все это может отвлекать и приводит к тому, что мы все чаще пребываем в растерянности и принимаем решения основываясь только на опыте, либо не делаем вообще ничего... Инструменты и технологии, которые спасали в XX веке, уже не работают. Давайте вместе узнаем, как все-таки принимать адекватные решения в сегодняшнем мире, используя синергию мозга, чувств, интуиции и знаний.

ПРОГРАММА

Личностные особенности

Участники заполняют тест и понимают свои тенденции в принятии решения, ограничения и полезные советы, как повысить эффективность.

Ментальные ловушки

Представление 6 ловушек при принятии решений и способов их избегания.

3 шага в решении проблем

Представление концепции.

Анализ (Ишикава, FFA)

Участникам предлагается две модели и два кейса для их использования, логика и примеры выделения областей для анализа.

Решение Гарвардского кейса

Матрица Интуиция - Опыт

Поможет участникам правильно соразмерять свои силы и понимать, когда использовать модели, а когда можно довериться интуиции.

Модели: Уолта Диснея, Декарта, Brainstorm 3D, RAPID

2 модели выбираются на этапе согласования с клиентом, исходя из их практической полезности.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Понимание, личностных особенностей в принятии решений, возможных психологических ловушек;
- Осознание 4 шагов в принятии решений;
- Осознание принципиальных подходов - когда можно довериться интуиции, а когда нужны инструменты;
- Практику таких известных и не очень инструментов, как:
 - Модель Ишикавы
 - Анализ силового поля
 - Brainstorming 3D
 - Матрица Интуиция-Опыт
 - Матрица Декарта
 - Процесс RAPID
 - Метод Диснея

1 день

8-12 участников

PRESENTATION AS AN ART

Вы знаете, что за первые 7 секунд очного знакомства человек принимает в отношении вас до 11 решений? И что эти решения напрямую повлияют на его желание слушать вас и на уровень доверия к вам? Вы знаете, что более 70% информации мы получаем через зрение? И что даже примитивные ошибки при создании слайдов вдвое снижают эффективность презентации?

Презентация давно уже превратилась из унылого доклада с чтением слайдов в яркое выступление, которое иногда можно даже сравнить с спектаклем. Данная программа позволяет участникам окунуться с головой в мир подготовки к презентации (так, чтобы слушатель сохранил вовлеченность и интерес до последней секунды), дизайна (так, чтобы все слайды вызывали восхищение) и донесения информации (так, чтобы слушатели ловили каждое слово выступающего).

ПРОГРАММА

Анализ

Участники учатся готовиться к презентации, понимать цель, аудиторию и контекст.

Структура презентации

Несколько планов презентаций. Обсуждение когда какие версии эффективнее. Как сохранить динамику и вовлеченность – анализируем ораторов TED. Секреты от тренера.

Донесение

Анализ и практика всех аспектов донесения информации, начиная с внешнего вида и заканчивая использованием историй и чувства юмора. Практика с съемкой на видео и глубоким анализом и обратной связью.

Дизайн

9 законов создания слайдов. Практика создания собственных презентаций.

Диплом

Подготовка и представление участниками своих слайдов и финальных презентаций с обратной связью от тренера и группы. Индивидуальные планы развития.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Участники узнают принципы подготовки классных современных слайдов и создадут свои презентации;
- Участники научатся готовить планы своих выступлений, используя стикеры и модель Mind Map;
- Участники отработают выступление перед аудиторией с помощью индивидуальных презентаций и получат возможность увидеть себя со стороны (видео) и получить обстоятельную обратную связь от группы и тренера по 8 параметрам;
- Участники сформируют планы развития своих навыков.

2 дня

8 участников

MOVE: STRATEGY

Любая организация нуждается в целях и направлении, особенно в сегодняшнее турбулентное время. Горизонты планирования становятся меньше, уровень неопределенности выше, возрастает зависимость бизнеса от внешних факторов.

Этот семинар нацелен на погружение в прошлое и настоящее для формирования будущего. Во время семинара участники будут анализировать тенденции, опираясь на факты и модель VUCA и исследования Дональда Сулла, рассматривать особенности бизнеса в отрасли и организации и, с помощью моделей "Стратегия Голубого Океана" и "7S", вырабатывать действенные стратегические инициативы для подразделений или организации в целом.

ПРОГРАММА

Изменения. Мир VUCA

Введение в тенденции настоящего. Мир перешел от экономики внимания к экономике участия. Теория FLIP Питера Шихана для дискуссии.

Активная инерция

Почему сегодня стратегии не работают? Анализ факторов риска при разработке и реализации стратегии в сегодняшнем мире. Исследования и выводы Дональда Сулла. 4-факторная модель активной инерции.

Анализ организации

Участники проводят анализ собственной организации (подразделений) по нескольким факторам. Использование модели Lego Serious Play.

Стратегии Голубого Океана

Представление модели, обсуждение реализации модели по шагам. Примеры (кейсы ИКЕА, YOTEL). Практика: кейс Zara.

Анализ стратегии подразделения

Участники детализируют стратегии по модели McKinsey, предварительно представленной тренером.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Понимание, как практически поэтапно использовать модели стратегического планирования - Стратегии Голубого Океана и 7S (McKinsey);
- Возможность проработать стратегии своих подразделений, используя эти модели;
- Возможность обсудить стратегии с коллегами из группы и получить обратную связь о них и от тренера;
- Возможность более детально узнать стратегии и планы смежных подразделений.

1 день

8-12 участников

LEADERSHIP ESSENTIALS

Быть Лидером означает не только уметь вдохновлять людей. Настоящий лидер прежде всего знает возможности каждого члена своей команды и способен их максимально использовать и развивать. Тренинг основан на всемирно известной модели ситуационного руководства, которая развивает навык оценки каждого сотрудника под задачу и умение гибко и эффективно использовать различные стили лидерства при управлении им.

ПРОГРАММА

Вводная практика

4 вводных ролевых игры погружают участников в практику управления людьми.

Три убеждения

Презентация и обсуждение трех ключевых философий эффективных лидеров сформируют у участников четкие убеждения, которые помогут в дальнейшей практике.

Диагностика

Развитие умения анализировать ситуацию и понимать какие ресурсы потребуются, что мотивирует людей, кто конкретно лучше справится с задачей. Практика в группах. 5 волшебных вопросов.

Стили

4 стиля Лидерства, в каких ситуациях они применимы, как должно выглядеть поведение Лидера при правильном использовании каждого стиля.

Lead That Way!

Практика на сочетание стилей.

D2

Падение продуктивности и мотивации. Как управлять сотрудниками? Алгоритм управления продуктивностью и не мотивированными сотрудниками.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Понимание, что такое лидерство и его самых важных "ингредиентов" в контексте модели ситуационного управления Кена Бланшара;
- Способность оценивать готовность сотрудников справиться с конкретной задачей/работой;
- Осознание своих сильных сторон и областей для развития в контексте эффективного использования 4-х стилей лидерства;
- Глубокое понимание поведения лидера в каждом стиле, включая особенности постановки задачи, предоставления обратной связи, мотивации и контроля;
- Умение выбирать и использовать подходящие стили лидерства;
- Возможность опробовать все навыки на практике и разобрать сложные ситуации со своими сотрудниками.

1 день

8-12 участников

INFLUENCING DISC

Основанный на модели DISC Уильяма Марстона тренинг позволяет лучше понять и принять себя и, главное, научиться *понимать* личностные особенности других людей, наблюдая за их поведением. Такой навык дает возможность делать предположения о потребностях и ценностях других людей, что позволяет нам взаимодействовать с ними, разговаривая "на их языке и их словами" и облегчает, как общение, так и влияние.

ПРОГРАММА

Mango! Discovery Tool™

Участники, используя инструмент, с помощью паззлов формируют собственные профили, а также профили на двух своих коллег, используя таким образом уникальную возможность увидеть себя со стороны и получить обратную связь.

Представление модели

Участники понимают, что в контексте тренинга понимается под влиянием, как через поведение можно определять ценности и мотивы и через эти знания влиять на людей. Введение в модель DISC, с использованием креста Уильяма Марстона (адаптированная версия Томаса Хендриксона).

Практика

Участники учатся определять 4 различных типа личности по поведению, одежде, вопросам, аксессуарам. Практика с видео отрывками. Участники учатся наблюдать и определять профиль по поведению.

Сложные профили

Участники знакомятся с более сложными профилями (8 основных типажей) и узнают основные характеристики смешанных типажей. Анализ совместимости людей с различными профилями в личной жизни и бизнесе.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Понимание собственных личностных особенностей в модели DISC;
- Личностный профиль Mango! Discovery Tool;
- Обратную связь по своим сильным сторонам и профилю от других участников;
- Понимание происхождения и видов людских мотивов;
- Умение оценивать окружающих людей по их поведению быстро, эффективно и без использования психологических опросников
- Понимать, как использовать эти знания в целях повышения продуктивности и мотивации
- Смогут общаться с каждым человеком на «его языке», эффективно влияя на его поведение

* Mango! также проводит аналогичные курсы по моделям:

- Process Com
- Энеаграмма
- MBTI
- SDI

1 день

8-12 участников

D2D MANAGEMENT

Трудно сразу стать хорошим менеджером, особенно в начале пути. "Старые исполнительские" убеждения, отсутствие опыта, новые отношения командой - все эти факторы приносят сложности. Тренинг дает всесторонний и всеобъемлющий взгляд на профессию менеджера, предлагая современные методологии и инструменты в области решения задач, планирования, целеполагания, коммуникации, а также осознания участниками важности управленческой ответственности.

ПРОГРАММА

Игра Billboard Factory или Tangram

Погружение участников в ситуацию управления. Первая игра является полноценной симуляцией продолжительностью 4 часа и используется в двухдневной версии.

Цикл управления

Выход на 6 логических задач в операционной деятельности руководителя. Обратная связь «менеджерам» в игре.

Практика

Последовательное представление и отработка в играх, ролевых и групповых упражнениях таких управленческих моделей, как:

- SMART (SMT)
- Fishbone Diagram
- Матрица приоритетов
- Force Field Analysis
- Brainstorming 3D
- Обратная связь BOFF
- 5 шагов делегирования

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Возможность проанализировать свои ограничивающие убеждения и заменить их на новые);
- Возможность сделать первый шаг в формировании Growth Mindset;
- Осознание своих сильных сторон и областей для развития;
- Понимание и возможность опробовать на практике современные управленческие инструменты.

* Для однодневной программы рекомендуется отработка только двух навыков – целеполагания и предоставления обратной связи. Такая концентрация особенно важна для начинающих менеджеров – эти два инструмента позволят им избежать ошибок на первых этапах.

1 день

8-12 участников

D2D COMMUNICATION

Общение... Это просто и сложно одновременно... Почему нам не всегда удается донести именно то, что мы имели в виду? В чем секреты эффективности процесса? В бизнесе процесс коммуникации имеет свои особенные законы – в чем они и как их учитывать? На тренинге будут подробно рассмотрены оба аспекта коммуникационного процесса – личностный и организационный. Участники смогут отработать умение доносить и принимать информацию, эффективно убеждать других, выстраивать план кросс-функциональной коммуникации.

ПРОГРАММА

Игра Новый Офис

Погружение участников в ситуацию для выявления проблем в общении.

Стратегии Томаса Киллманна

Анализ собственных стратегий коммуникации, обсуждение применимости.

Аксиомы коммуникации

Модели Меграбяна и Якобсона, обсуждение основных законов и барьеров в коммуникации.

Упражнение

Аналог испорченного телефона. Анализ слабых мест.

Транзактный анализ (Берна)

Представление модели, определение позиций и их влияния на результативность коммуникации. Практика.

Влияние (Чалдини)

Исследование 8 различных способов влияния.

Игра и Кейсы

Игра «Стулья» и три кейса для отработки стратегий кросс-функциональной коммуникации.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Участники поймут свои типичные ошибки в коммуникации и их последствия;
- Благодаря играм, участники получат практику взаимодействия и сделают собственные ценные выводы об эффективности взаимодействия на основании анализа и обратной связи;
- Участники отработают основные методы и инструменты передачи информации (конгруэнтность высказываний, ясность речи, активное слушание, парафраз, преодоление барьеров слушания и восприятия, использование транзактной позиции, 4 этапная стратегия кросс-функциональной коммуникации);
- На основании рабочих кейсов участники научатся создавать план кросс-функциональной коммуникации для реализации сложных организационных задач;
- Участники проанализируют 8 способов влияния и будут знать, как гибко использовать их в разных ситуациях.

2 дня

8-12 участников

Т.Е.А.М.

В бизнесе мы много взаимодействуем и очень часто достигаем результатов вместе, работая как единый организм. Однако при этом мы остаемся индивидуальностями! Как учесть все сложности, которые могут возникнуть в команде на разных этапах, какие роли люди играют, работая в команде и как реализовать максимальный потенциал сотрудников – всему этому учит программа Т.Е.А.М. (Together Everyone Achieves More).

ПРОГРАММА

Введение

Участники обсуждают, что такое команда, и какими характеристиками должна обладать эффективная команда. интерактивно приходят к пониманию различий между группами и командами.

Стадии развития команд (Тукмана)

Участники узнают о четырех стадиях развития команды, сильных сторонах и «зонах особого внимания» на каждой из стадий. Практическое упражнение позволяет участникам «прожить» все четыре стадии во время динамичного упражнения.

Стили лидерства (Бланшара)

Практика четырех стилей управления, наиболее подходящих для каждой из стадий. Задачи и ограничения менеджера.

Роли в команде (Белбина)

Участники знакомятся с теорией «8 ролей в команде», с помощью теста определяют характерные для себя роли, понимают сильные и слабые стороны каждой из ролей, учатся использовать «вторичные» роли.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Поймут, что делает группу командой;
- Изучат стадии развития команд;
- Поймут и попробуют на практике, как можно управлять командами на разных стадиях их развития;
- Изучат, какие роли могут выполнять разные люди, и как использовать эти роли наилучшим образом.

* Программа может проводиться в следующих форматах:

1. Полный (2 дня для руководителей)
2. Адаптированный (1 день для сотрудников, без стилей управления командой, с акцентом на эффективное взаимодействие)
3. Модульный (4 часа - любой модуль, обычно в рамках конференций)

8-12 участников

PRIME: PROJECT IS A MODE OF EVOLUTION

В сегодняшнем бизнесе умение успешно управлять проектами из уникального навыка, доступного избранным, превратилось в необходимость. Проекты - это способ движения организации вперед и возможность преуспеть в жесткой конкурентной среде. В рамках этой комплексной программы рассматривается модель проектного управления PRINCE2, либо принципы работы (framework) SCRUM.

ПРОГРАММА

Игра «Объект»

Участники сразу погружаются в практику реализации проектов, чтобы обсуждать собственный опыт и подкреплять его последующей теорией.

Этапы реализации проекта

Работая в группах, участники формируют собственное видение этапов реализации проектов. Тренер резюмирует и детально представляет модель PRINCE2.

Блестящая возможность

Участники учатся смотреть на проект комплексно, быть готовыми к возможным вопросам, касающимся целесообразности проекта, первичного экономического расчета, рисков и сроков проекта, охвата проекта...

Принципы планирования

Участники узнают об инструментах планирования (Gantt, Post It), основах работы в программе MS Project. ЛИБО, методология SCRUM.

Анализ рисков. Анализ стейкхолдеров

Бизнес-игра

Симуляция «Строительство моста» для PRINCE 2 или SCRUM Card Game.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Участники получают на основании результатов игры инсайты о типичных ошибках при реализации проекта;
- Участники узнают о логике и инструментах этапов реализации проекта по модели PRINCE2 или;
- Участники получают понимание, как формируются и работают SCRUM команды – возможности, область применения и ограничения;
- Участники получают возможность практики защиты проектов, анализа рисков и стейкхолдеров;
- Участники смогут применить полученные знания в финальной бизнес-игре и сделать выводы о наиболее полезных находках для себя.

2 дня

8-12 участников

OPPORTUNITY

Интенсивный однодневный курс по развитию личной эффективности. В отличие от многих тренингов по повышению личной эффективности мы не фокусируемся только лишь на моделях, считая, что без понимания себя и своих особенностей, без осознания собственной жизни и приоритетов в ней, а также барьеров, которые мешают нам жить полноценно, невозможно быть эффективным.

ПРОГРАММА

Кто мы такие?

Знакомство, введение в тему тренинга. Тест на экстраверсию и интроверсию. Работа в командах – советы противоположностям.

Во что мы верим?

Анализ ограничивающих убеждений на основании 8 утверждений. Круг забот и круг комфорта. Анализ индивидуальных биоритмов. Принцип загрузки 60/40.

Чего мы хотим?

Умение ставить четкие цели. Причины неопределенности. «Подводные камни» в постановке целей. Модель SMART и ее упрощенная версия SMT. Принцип IMULL.

Куда мы движемся?

Анализ жизненных целей и приоритетов с использованием Колеса Жизненного Баланса. Постановка целей в каждой сфере.

Как мы определяем главное?

Определение приоритетов. Правило Парето. Матрица Эйзенхауера. Практический кейс.

Что нас останавливает?

Синдром откладывания. Способы борьбы с прокрастинацией. Принцип 4D.

Кто у нас ворует?

Анализ 40 воров времени (исследование Гарвардского университета). Выбор самых критичных воров и способов борьбы.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Понимание собственных сильных сторон и ограничений в контексте управления временем;
- Осознание собственных ограничивающих убеждений;
- Глубокий анализ жизненных потребностей и ценностей, которые диктуют образ жизни и приоритеты;
- Формирование конкретных целей достижения по каждой из областей
- Понимание, как правильно расставить приоритеты, как для достижения этих целей, так и для разрешения рабочих ситуаций;
- Анализ и выработка решений по преодолению нерешительности и откладывания;
- Анализ 40 Воров Времени с поиском инструментов по устранению наиболее критичных.

1 день

8-12 участников

ADVANCED FACILITATION SKILLS

Навыки фасилитации сейчас переросли узкоспециальную направленность – потребность грамотно организовывать обсуждение и приводить команду к результату во многих компаниях является одной из задач менеджеров. Данный курс учит руководителей различным инструментам фасилитации, давая возможность расширить зону своего влияния и грамотно помогать команде искать решение эффективным и экологичным способом.

ПРОГРАММА

Знакомство

Техники приветствия, открытия и разогрева группы: Коктейльная вечеринка, Dixit, Lego, принцип MeWeUs.

Процесс

Что такое фасилитация? Роль фасилитатора и стадии фасилитации. Базовые принципы Дивергенции, Конвергенции и работе в Зоне Стонов. Что необходимо и что запрещено делать.

Модель PinPoint

Практика подготовки фасилитаций в группах по бизнес-темам. Представление плана проведения. Обратная связь от группы и тренера.

Динамическая фасилитация. World Cafe

Примеры и практика.

Практика рисования на флипчартах и визуального оформления

Использование элементов BIKABLO.

Ведение дискуссии

Умные вопросы. Сложные участники.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Участники узнают базовые принципы подготовки плана фасилитации, подготовят свои фасилитационные планы и получат обратную связь от тренера и участников;
- Участники получают представление о том, как работают разные модели в фасилитации;
- Участники получают возможность разработать и провести бизнес-фасилитации по решению насущных задачи и немедленно по окончании тренинга провести их с реальной группой;
- Участники попрактикуют навыки оформления флипчартов;
- Участники узнают о действенных способах работы с сложными участниками в группе.

2 дня

8-10 участников

TEACH TO INSPIRE

Ваши тренеры уже были на стандартных курсах Train-The-Trainer и хотят большего? Они обладают достаточными навыками преподавания, но сейчас все курсы кажутся им невыразительными и похожими друг на друга? Тренеры хотят вырваться из рамок условностей и сделать так, чтобы участники испытали настоящий восторг и вовлеченность?

Тогда вы нашли нужную программу! Этот курс разработан в Mango! совместно с Эрлом Линчем (Kairos Experience, UK, ведущий тренер компании Microsoft) и нацелен на усиление тренерских навыков уже успешных тренеров.

Если ваши тренеры не слышали таких терминов, как *Think Link*, *SLIMBILE*, *Start Your Personal Up*, *Buddy Language*, *Ticks & Tools*, *Galaxy Chart*, *4MAT*, *Accelerated Learning Steps*, а они точно все их не слышали, то им сюда!))

ПРОГРАММА

Big Picture

Начало любой программы критично важно с точки зрения задания тона всему обучению. Интерактивное знакомство друг с другом и программой. Большая картина, как инновационный способ разделить с участниками детали всей программы, используя ряд картин и визуальных изображений.

Thrive, Survive, Nose Dive?

Участники узнают, как они преподают и отметят различия с выводами на самый эффективный способ преподавания и индикаторы.

SLIMBILE

В традиционных Школах и Университетах методология обучения часто адаптируется только к 2 из наших множественных каналов восприятия информации. Есть, по крайней мере, еще 6 способов, которые позволят Тренеру использовать весь свой спектр возможностей.

Инструменты, Идеи и Опыт!!!

Очень много всего!!!!

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Спектр уникальных инструментов и идей по вовлечению участников и поддержанию динамики;
- Знания и практику, как работать с убеждениями, формировать Growth Mindset и использовать motto-привычки;
- Много-много практики;
- Заряд энергии и позитивных эмоций;
- Возможность бросить мощнейший вызов своему профессиональному выгоранию, которое, скорее всего, все сильнее начинает пускать корни в мозг;
- Возможность обсудить свои программы и получить обратную связь от партнеров компании Mango! Олега Косчинского и Михаила Давыдова – авторов и ведущих этого курса.

2 дня

8-10 участников

СТОИМОСТЬ ТРЕНИНГОВ

Название тренинга	Дней	Стоимость (руб без НДС)
MOJO: Inspirational Leadership	1	185.000
Transition To Success	1	185.000
Feed Forward	0,5	98.000
Right Decisions 2.0	1	140.000
Presentation As An Art	2	300.000
Move: Strategy	1	185.000
Leadership Essentials	1	140.000
Influencing Disc	1	140.000
D2D Management	1	130.000
D2D Communication	2	260.000
TEAM	1	130.000
PRIME	2	300.000
Opportunity	1	130.000
Advanced Facilitation Skills	2	300.000
Teach To Inspire	2	150.000

2020 Mango! Consulting
www.mangoco.ru
+7 495 221 8960