

МЕТОДИЧЕСКАЯ КОРОБКА ФАСИЛИТАЦИОННОЙ СЕССИИ «ЛИДЕРСКИЙ КОНТРАКТ»

Методическая коробка – это полный набор материалов для применения метода.

Любой человек, пользуясь методической коробкой, сможет с первого раза провести фасилитационную процедуру, как минимум, на среднем уровне качества. По сути, методическая коробка — это «интеллектуальная франшиза».

Польза готовых методических решений для компании:

«Все включено»

вашим специалистам не нужно самостоятельно заниматься разработкой и адаптацией материалов.

Распечатывайте – и проводите

вы получаете готовые материалы, которые можно сразу же использовать для проведения обучения.

Экономия ресурсов

вы сохраняете огромное количество времени и сил, фокусируясь на главном – управляемых изменениях людей, групп, организаций.

Высокое качество и экономия

вы по минимальной цене приобретаете методические материалы, разработанные профессиональными методистами и тренерами.

Содержание методической фасилитационной коробки «Лидерский контракт». Основные материалы:

- / Методическое пособие «Лидерский контракт». Даёт теоретическое обоснование феномена лидерства и механизмов его укрепления.
- / Сценарий проведения процедуры. Текстовое описание процедуры лидерского контракта.
- / Раздаточные материалы для проведения процедуры.
- / Управляющая презентация. Презентация в РР, помогающая фасилитатору качественно провести процедуру.

Дополнительные материалы:

- / Копия авторского права на методическую коробку.
- / Договор, подтверждающий право проведения процедуры.
- / Свидетельство фасилитатора (после прохождения учебного курса на платформе).
- / Формула инвестиционной привлекательности фасилитационной коробки. Финансовое обоснование выгоды от покупки методической коробки. (Помогает при переговорах с владельцем бюджета.)
- / Учебный курс на платформе (гlossарий, основные механизмы процедуры). Позволяет лучше разобраться и запомнить основные понятия и алгоритмы.
- / Видеоинструкция.
Пошаговое описание процедуры лидерского контракта.

Для кого предназначена методическая коробка?

В первую очередь для **HR- и T&D-специалистов**, которые работают с реальными трудовыми коллективами и решают различные проблемы с помощью фасилитационных сессий.

Для **руководителей**, которые хотят и готовы работать со своей командой, расширить управленческий инструментарий, укрепить свой авторитет и лидерскую позицию.

Проблемы в коллективе, решаемые лидерским контрактом:

- / Сложная задача, в которой много рисков, а сотрудники в растерянности, стрессе, и руководителю нужно мобилизовать их на решение проблем.
- / В коллективе накопились проблемы, обиды, раздражение на руководителя.
- / Борьба за лидерство, когда кто-то из сотрудников ведёт себя неконструктивно по отношению к руководителю.
- / У нового руководителя нет авторитета в команде.

Суть лидерского контракта – это откровенные переговоры руководителя с командой сотрудников, в которых обсуждаются и согласовываются взаимные обязательства и ожидания друг от друга.

Цель заключения лидерского контракта – усиление лидерской позиции руководителя.

Логика лидерского контракта – руководитель и команда сначала формулируют свои ожидания по отношению друг к другу, а затем уточняют и совмещают взаимные ожидания.

Продукт лидерского контракта – письменно оформленные взаимные договорённости между руководителем и сотрудниками.

Результаты лидерского контракта – рост доверия между руководителем и сотрудниками друг к другу. Устранение борьбы за лидерство. Повышение авторитета руководителя.

Формат процедуры заключения лидерского контракта:

- / Рабочая командная сессия (онлайн или офлайн) продолжительностью 2 часа.
- / Участвует руководитель и весь трудовой коллектив.
- / Один фасилитатор. (Идеально, если в его роли выступает сам лидер).

Сколько стоит авторитет лидера? Или Какова польза от лидерского контракта?

В своих расчётах мы пользовались мнением нескольких экспертов с большим бизнес-опытом.

Сколько стоит авторитет? Руководитель без авторитета способен создать команду лишь уровня «бурления». (То есть сотрудники подразделения будут не помогать друг другу, а постоянно конфликтовать.) Руководитель с авторитетом сплочивает команду, доводит её до уровня «функционирования». Эффективность работы этих трудовых коллективов отличается друг от друга в разы. Эксперт рассказал нам о кейсе, в котором отдел продаж из 12 человек при одном начальнике продавал в год примерно на 140 млн. рублей, а через год после смены руководителя вышел на 230 млн. рублей. Выигрыш – 90 миллионов.

Итак, слабое лидерство обходится бизнесу очень недёшево. Чтобы повысить авторитет лидера, существует проверенный инструмент – лидерский контракт. Его можно проводить силами как внешних, так и внутренних специалистов.

Сессии для заключения лидерского контракта имеет смысл провести, как минимум, в половине подразделений организации, а потом профилактически проводить их 1 раз в год. То есть это периодическая процедура.