IPYKWHA*

МУЛЬТИИИФОРУМ ЖИИИВЫХ КОМПАНИИИЙ





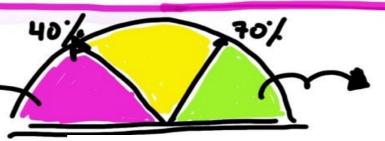
CEPBUC WHHOB AUM

NOUSB-TS BUBACKATE - TTO He PA3BLEKATE

- Больше ошибок на 41%
- Больше производственного травматизма на 48%
- Снижение на 7% вовлечённости на 26% увеличивает потерю клиентов
- · Невыполнение КРІ
- 75% увольняются в первые 6 месяцев
- · Вероятность увольнений увеличивается в 3 раза
- Затраты на удержание персонала увеличиваются на 30%
- · Саботаж изменений
- · Микроменеджмент

- · Выполнение личных КРІ и планов компании в 95% случаев
- · Улучшают процессы, сервис и продукт без саботажа
- · Ниже показатели брака
- · На 37% сделок делают больше
- Прибыль больше на 20%
- Доходность бизнеса выше в 2,5 раза
- Текучесть персонала снижается до 3%
- · Поддержка изменений
- И бесплатная инициатива

5 nokupyet 0



TOBYXXAOT





- Засыпание
- · Инертность и нет сил
- Пассивность и интриги
- Недоверие
- Страх действовать
- Критика
- · Нет веры в будущее
- · Разобщенность

- MHTEPEC
- •ПОЗИТИВНОСТЬ
- •СМЕХ\УЛЫБКИ
- •ЛЕГКОСТЬ ПРОБОВАТЬ
- •ОТКРЫТОСТЬ

- •ПОДДЕРЖКА
- •ПРИВЕРЕЖЕННОСТ Ь ИНТЕРЕСАМ И ЦЕЛЯМ
- •РЕЗУЛЬТАТЫ
- •ВДОХНОВЕНИЕ

ДВА ИНГРЕДИЕНТА ДЛЯ СОЗДАНИЯ ВОВЛЕЧЁННОЙ СРЕДЫ

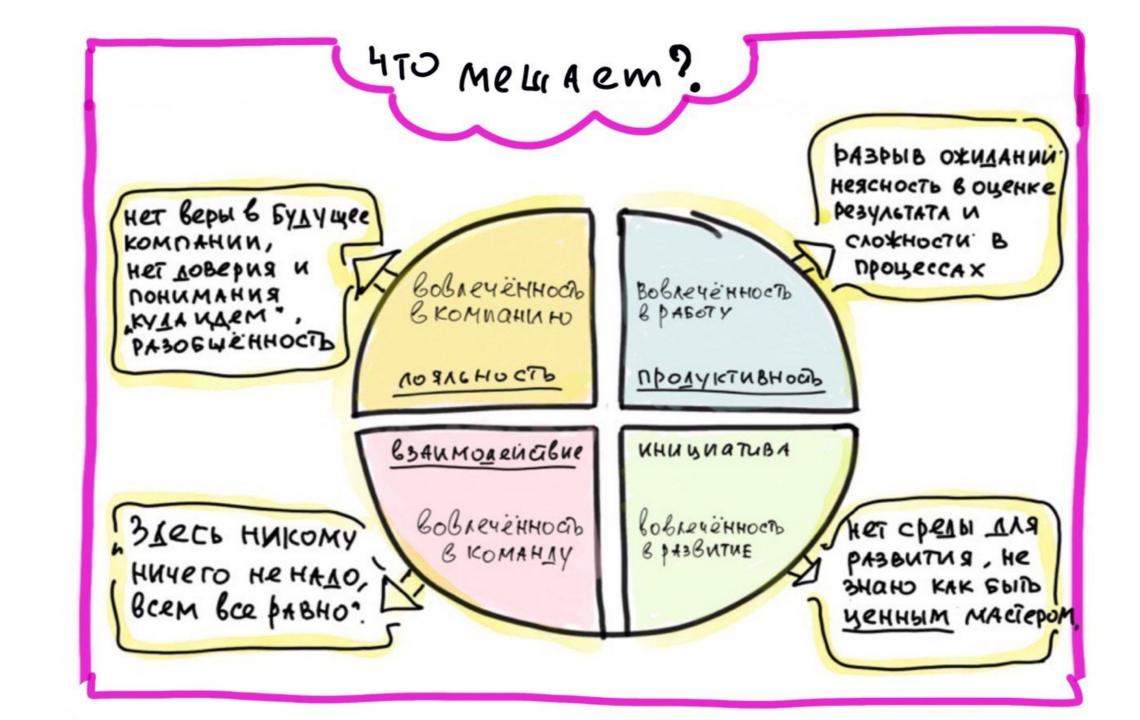
руководитель



HR мероприятия

Это про то, как создать среду, в которой люди естественно проявляют продуктивность, инициативу, сотрудничают и остаются лояльными.





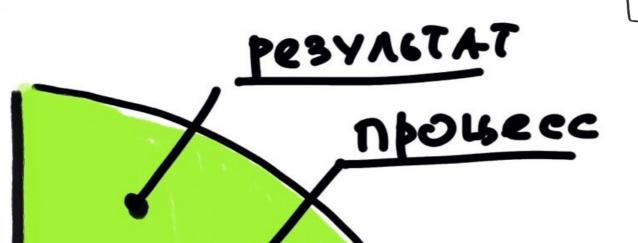
8 DRIVERS



Что говорят люди?

Я МОГУ

- Я знаю, что от меня ожидают
- Размер вознаграждения соответствует рынку и справедлив
- Процессы не мешают мне достигать поставленных целей



2-----

.00

Задача руководителя:

Фокусировать на результат и убирать барьеры в процессе. Развивать продуктовое мышление

1. Насколько наша/моя команда сфокусирована на результат?

10 баллов, если каждый понимает свою цель месяца, достигает результатов, отслеживает качество своего продукта и есть инструменты фиксации различных результатов.

2. Насколько понятны рабочие процессы для моей команды и не вызывают сбоев в работе?

10 баллов, если команда легко оптимизирует узкие места на регулярной основе



<mark>Что говорят люди?</mark>

- В нашей компании коллеги ценят друг друга и благодарят за работу
- Я знаю куда расти и меня вдохновляют возможности и перспективы развития в компании
- Мой непосредственный руководитель дает мне обратную связь

•00

Задача руководителя:

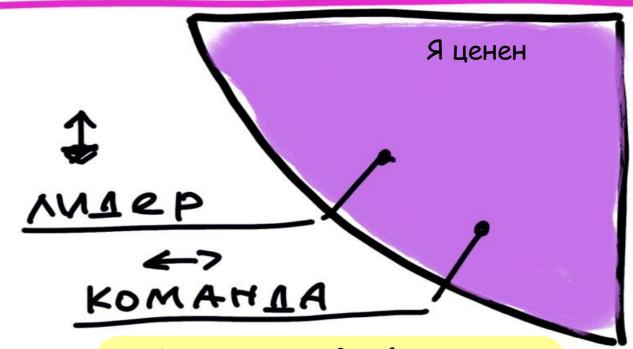
Знать сильные и слабые стороны каждого, развивать мастерство также через обратную связь и признание

1. Развивается ли моя команда? Насколько эффективно наращивает свои компетенции?

2. Насколько моя команда чувствует себя признанной и ценной? •00

Задача руководителя:

Создавать команды и быть ресурсом друг для друга



Что говорят люди?

- Мой руководитель лидер и соответствует своей должности
- Моя команда всегда получает необходимую поддержку от других подразделений, от которых зависит наша работа
- Мои коллеги стремятся выполнять свою работу качественно и не подводить коллектив

- 1. Насколько я как лидер являюсь ресурсом для своей команды?
- 10 баллов, если я открыт к разным мнениям, развита культура открытости и честности. Я всегда востребован и являюсь ресурсом для всей команды.
- 2. Насколько моя команда эффективна взаимодействует?
- 10 баллов, если каждый сотрудник имеет возможности получить поддержку команды в решении своих задач, открыт к запросам и интегрирован с другими. Сотрудники действуют из «мы» и ориентированы на общий вклад в дело.

1. Насколько моя команда знает стратегические цели компании и нашего подразделения?

10 баллов, сотрудники могут озвучить стратегические приоритеты компании и своего блока, а также в курсе текущих проблем и показателей деятельности компании.

2. Насколько ценности проявлены и поддерживают в достижении целей?

10 баллов, если каждый сотрудник знает какие ценности лежат в основе культуры и как они проявляются в действиях. Всем очевидно поведение в компании приветствуется, а какое не приветствуется.

•00

Задача руководителя:

Включать в общее видение и объединять на основе ценностей

BUTEHNE

BEHHOCM

Что говорят люди?

- · Компания идет в верном направлении и я верю в ее успешное будущее на рынке
- · Я горжусь компанией и готов оставаться с ней и дальше

Я выбираю

9 ADNHY NOB



- 1. **Вовлеченность**—не удовлетворенность.
- 2. Все хотят работать в продуктивной и сотрудничающей среде—быть вовлеченными и быть успешным в работе.
- 3. Вовлечённость формируется в локальных командах руководителями\тимлидами.



- 4. Нельзя вовлечь «сгоревших» людей. Вкладывайтесь в тех, кто открыт к сотрудничеству
- 5. Сконцентрируйтесь на том, чтобы убрать дыры потерь и энтузиазм сам вернется к людям.
- 6. Вовлеченность формируется из нескольких драйверов, для хороших результатов нужен баланс.



- 7. Вовлеченность начинает падать в первые три месяца после выхода на новую должность.
- 8. Формулируйте конкретные цели, выраженные в действиях людей и сообщайте о том, что вам важно.
- 9. Люди—не хотят быть объектам для воздействия, а хотят быть субъектами коммуникаций.

ПРУЖИМНА

СЕМЬЯ

INSIDE

МУЛЬТИИИФОРУМ





2024

18-19 Апреля – Новосибирск – INSIDE

25-26 Октября – Новосибирск – Мультифорум



Вебинар от компании «Лидеры Изменений»



Записи всех эфиров Марины Волчек на радио «Серебряный дождь-Новосибирск»



Конференция по самоуправлению «Живая компания»



Смартократия головного мозга — блог компании Smart Consulting



Социократия 3.0 для практиков



#БизнесСоСмыслом — канал для практиков самоуправления



#БизнесСоСмыслом — сайт