



Программа курса

Предпринимательский менеджмент



Предпринимательский менеджмент

Люди – лучший результат

Выполнять ответственную роль, имея или не имея прямых коллег, которые будут вас поддерживать. Предпринимательский менеджмент заключается в том, чтобы думать о долгосрочной перспективе и поддерживать благополучие людей. Знайте, что они делают, как они это делают и как они себя организуют. Роль, которую мы можем определить как «служение» коллегам, которая распределяет задачи и делегирует полномочия, стимулируя людей быть сторонниками их результатов, что делает нас авторитетным руководителем, поддерживающим отношения с течением времени, измеряющим и наблюдающим, чтобы давать людям активную обратную связь. , дополняющий роль нашего менеджера.

Управленческое предпринимательство

Краткое описание

Курс охватывает аспекты предпринимательского менеджмента, фокусируясь на нескольких ключевых аспектах роли менеджера. Анализируются основные обязанности, важность четкого определения результатов, ресурсов и вовлеченных людей, динамика делегирования и командной работы, и, наконец, управление профессиональными отношениями как инструмент повышения производительности.

Он представляет собой модель роли менеджера, подчеркивая необходимость баланса между ответственностью, управлением людьми, эффективным делегированием, измерением производительности и построением прочных профессиональных отношений. Видение ориентировано на рост как отдельного менеджера, так и команды, с акцентом на прозрачность и принятие ответственности на всех уровнях.

Ключевые моменты

Ответственность и результаты

Принятие ответственности: Менеджер должен брать на себя ответственность за достижение результата, независимо от того, есть ли у него прямые подчиненные. Роль менеджера требует перехода от прямого исполнения к тому, чтобы заставить других исполнять. Достижение результата, думая о будущем, имеет важное значение. Люди, время, бюджет: это основные элементы, которыми должен управлять менеджер.

Управление персоналом

Изменчивость управления: Управление людьми — чрезвычайно изменчивая деятельность. Анализ роли сотрудников: Важно понимать, что делают коллеги, каковы результаты их роли и как их деятельность способствует достижению целей компании. Важность доступного времени: Важно оценить, сколько времени должна занимать деятельность в роли сотрудников. Определите, хотя бы приблизительно, сколько времени они могут или должны занимать в отведенное для этой роли время.



Управленческое предпринимательство

Навыки менеджера

От конкретных навыков к навыкам ответственности: менеджер должен постепенно повышать свои навыки ответственности, не теряя конкретных. Избегайте ловушки «Primus Inter Pares». не застревайте в роли того, кто делает все в одиночку. Опыт и отношение: способность брать на себя ответственность дается сочетанием врожденных способностей и опыта. Примите хрупкость: признайте свои слабости и сосредоточьтесь на совершенстве в других областях. Мы не верим, что все можно улучшить: в некоторых случаях это возможно, но в других мы структурно немного более хрупки. Признание того, что у вас меньше результативных действий, позволяет вам быть честным с собой и управлять ими в меру своих возможностей. Ключевые навыки: хороший менеджер обладает: коммуникабельностью, слушанием, наблюдением, видением, организацией и мониторингом.

Процесс делегирования

Назначение задач: При назначении задач необходимо учитывать навыки, опыт, ограничения и сроки. Окончательная ответственность за результат всегда лежит на менеджере. Прозрачная коммуникация: В случае неудачи важно взять на себя ответственность как группа. Вовлечение сотрудников: Менеджер должен спросить сотрудника, как он намерен выполнить задачу, и убедиться, что предлагаемые действия соответствуют правилам и ограничениям. Задайте самый важный вопрос: «Как вы планируете это сделать?». Психологическая ответственность: Если сотрудник свободен в выборе действий, он или она будет чувствовать себя психологически ответственным.

Динамика команды

Команды, ориентированные на конкретные результаты: компании создают команды, нацеленные на конкретные результаты, такие как инновации или крупные клиенты. Уточнение результатов, навыков и времени: руководители команд должны прояснить ожидаемые результаты, навыки, опыт и необходимое время. Встречи по доступности: необходимо обсудить доступность людей с руководителями отделов. Временные команды: команда создается, когда необходимо достичь результата. После достижения результата у команды больше нет причин для существования.



Управленческий предпринимательство

Измерение и обратная связь

Четко определите результаты: для измерения производительности необходимо определить ожидаемые результаты на начальном этапе. Четкое и общее измерение: измерение должно быть четким, общим для сотрудников и должно направлять их ежедневную работу. Наблюдение и анализ: это означает выполнение работы по наблюдению, анализ выборочных действий, проверку повторяющихся ситуаций, сбор реальных примеров и определение времени выполнения. Периодическая обратная связь: включает моменты, когда ожидания были превышены, адекватные моменты и моменты для улучшения.

Роль вашего менеджера

Чтобы понять своего менеджера, важно спросить себя, чего он или она ожидает. Это вопрос, на который не всегда отвечают, но мы считаем правильным задать его, если у вас есть роль ответственности. Результаты функций и отделов: Даже для функций и отделов результат определяется тем, что производится, кто будет это использовать и для чего это будет использоваться. Определение результатов: наш менеджер имеет задачу определить количественные и ценные результаты и требуемое качество. Отношения между ролями: Отношения между менеджером и менеджером являются фундаментальными, с рыночным горизонтом, разделенным на микро- и макровидение. Две должности имеют взаимодополняющие характеристики.

Профессиональные отношения

За пределами необходимых отношений: Профессиональные отношения выходят за рамки тех, которые строго необходимы для вашей роли. Стимулы и предложения: Профессиональные отношения могут давать стимулы и предложения. Профессиональные против личных: Некоторые личные отношения становятся профессиональными, и добавляются новые отношения, полезные для производительности. Однако, когда мы говорим о профессиональных отношениях, остаются только некоторые, а другие добавляются. Это отношения, которые помогают нам хорошо выполнять нашу работу в качестве менеджеров. Укрепление диапазона действий: Прочные отношения усиливают диапазон действий через профессиональные сети контактов. Сетевое взаимодействие с менеджерами и руководителями групп: Наличие других менеджеров и любых руководителей групп в вашей профессиональной сети позволяет вам всегда быть в курсе того, что происходит в рабочей среде вашей компании.



Управленческое предпринимательство

	средний уровень	менеджеры
1	<p>Essere responsabili: persone, risultati La combinazione vincente Un lavoro di concertazione La visione verso il futuro Agire nel presente, pensando al benessere di domani</p>	
2	<p>Что делают коллеги Ролевые результаты Действия, которые нужно сделать Деятельность отдела</p>	
3	<p>Вы не рождены для этой роли Способности и навыки Превосходства и хрупкости Определение навыков</p>	
4	<p>Постановка задач Делегация с участием</p>	
5	<p>Работа в команде Будьте лидером команды</p>	
6	<p>Дайте обратную связь людям Результаты измерений Встреча обратной связи</p>	
7	<p>Отношения с нашим менеджером Активное сотрудничество Мотивирующая поддержка Правильная информация</p>	
8		<p>Контактная сеть менеджера Персональная сеть Профессиональная сеть Динамика Ежедневная работа</p>
	средний уровень	менеджеры

