



**ПРОДУКТИВНЫЙ
САМУРАЙ**

ИСКУССТВО ВОЙНЫ







ПРАВИЛА

1. Выключить телефон или поставить в беззвучный режим;
2. Смотреть вебинар лучше с ноутбука;
3. Все на равных;
4. Принцип Робина Губина;
5. Проактивное участие.

Треугольник развития.

Экспертиза в области профессиональных вопросов.



Факторы, мешающие развитию

1. Незнание куда, зачем и как развиваться, размытые и нереалистичные планы;
2. Отсутствие готовности что-то менять в нынешней работе и жизни в целом;
3. Делание только того, что хорошо получается и страх браться за иные новые задачи и проекты;
4. Отсутствие желания искать и находить время для того, чтобы подумать о своих действиях и их результатах;
5. Отсутствие интереса к обратной связи об успешности своих действий;
6. По окончании тренинга (вебинара/мастер-класса/лекции) забывать все, что было час назад и выносить скорее только эмоциональное состояние, нежели что-то конструктивное.

ЧЕМ ОПАСНО?

1. ТРАТИШЬ ВРЕМЯ;
2. ТРАТИШЬ СИЛЫ;
3. ТРАТИШЬ ЭНЕРГИЮ.

**Как я могу добиться цели и
решить проблему?**

Когда развитие происходит

1. Ты стремишься развиваться, получать новый опыт, профессионально расти;
2. У тебя есть представление о целях своего развития и конкретный план развития;
3. Ты готов выйти из «зоны комфорта» и попробовать не только то, что Вам хорошо дается, но и что-то новое, пойти на риск;
4. Ты анализируешь свои действия и их результаты, ищешь причины успехов и неудач именно в своих действиях, а не во внешних обстоятельствах;
5. Ты стремишься получать обратную связь об успешности своих действий от авторитетных людей и профессионалов в своей области.

Ментальные ловушки

это накатанные и привычные пути, по которым мучительно и безрезультатно движется наша мысль, сжигая невероятные объемы нашего времени,

высасывая энергию и не создавая никаких ценностей ни для нас самих, ни для кого бы то ни было.

Ментальные ловушки

1. УПОРСТВО
2. АМПЛИФИКАЦИЯ
3. ФИКСАЦИЯ
4. РЕВЕРСИЯ
5. ОПЕРЕЖЕНИЕ
6. СОПРОТИВЛЕНИЕ
7. ЗАТЯГИВАНИЕ
8. РАЗДЕЛЕНИЕ
9. УСКОРЕНИЕ
10. РЕГУЛИРОВАНИЕ
11. ФОРМУЛИРОВАНИЕ

Топ самых необходимых Soft-Skills компетенций

1. Базовые коммуникативные навыки;
2. Навыки self-менеджмента;
3. Навыки эффективного мышления;
4. Управленческие навыки.

Индивидуальный план развития (далее ИПР)

это ваша собственная программа приоритетных целей развития, шагов и мероприятий, необходимых для достижения этих целей.

Что
развивать?



В чем
развиваться
я?



Как
развивать?



Владимир Путин
Уровень 99 Президент

Атака



57

Защита



58

Сила



66

Знания



62



Опыт
8523945



Очки Заключений
999+



Продвинутый
Авторитаризм



Продвинутый
Антитерроризм



Эксперт
ФСБ
Спецслужбы



Эксперт
Управление



Журнал



Вы не можете уволить
этого героя
Уволить
Героя



SMART-планирование

1. Конкретна ли моя цель?
2. В чем она выражается?
3. Достиг ли я цели?
4. Как измерить результат?
5. Адекватна ли цель?
6. Смогу достичь её в указанный сроки?
7. Мне это необходимо?
8. Когда я хочу получить результат?

Из чего состоит ИПР?

1. Методы развития навыков. Как происходит?
2. Тренинга и мастер-классы
3. Менторство и обучение у других
4. Саморазвитие
5. Развитие через выполнение новых задач
6. Фоновые задачи и система мотивации
7. Самокоучинг

Базовая коммуникация

1. Ты всегда понимаешь цели каждой коммуникации (и свою, и собеседника);
2. Внимательно и с интересом относишься к собеседнику;
3. Структурируешь предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению;
4. Опираешься в общении на свои интересы и интересы собеседника;
5. Понимаешь невербальную обратную связь собеседника и меняешь стратегию общения в зависимости от полученной информации;
6. Адаптируешь стиль общения под уровень собеседника;
7. Во время общения удерживаешь зрительный контакт с собеседником;
8. Заинтересовываешь собеседников и вовлекаешь в обсуждение предлагаемой темы;
9. Строишь беседу по принципу диалога: задаешь вопросы, слушаешь собеседника, комментируешь;
10. Эффективно применяешь приемы активного слушания;
11. Четко и по делу формулируешь ответы на вопросы собеседников.

Нетворкинг

1. Эффективно устанавливаешь контакт с собеседником вне зависимости от ситуации и социального статуса собеседника;
2. Способен конструктивно, интересно и быстро сделать самопрезентацию;
3. Умеешь поддержать разговор в любой ситуации;
4. Эффективно ищешь сферы интересов собеседника и возможности взаимодействия;
5. Определяешь особенности собеседника и в соответствии с этим адаптируешь свое общение и поведение;
6. Постоянно поддерживаешь коммуникацию с уже установленными контактами;
7. Используешь любую возможность для расширения сферы своих бизнес-контактов;
8. Всегда ищешь возможности найти способы помочь в решении задач собеседника;
9. Структурируешь приобретенные контакты и умеете их использовать;
10. Ориентируешься на стратегии «Больше отдавать, меньше брать» и

Навыки убеждения и аргументации

1. Осмысляешь точки зрения собеседников и адекватно на них реагируешь;
2. Достигаешь своих целей, принимая во внимание цели оппонентов;
3. Выбираешь оптимальную стратегию поведения при споре, максимально направленную на достижение целей;
4. Внушаешь уверенность в значимости своих аргументов;
5. Раскрываешь суть проблемы и эффективно презентуешь предлагаемые решения;
6. Используешь «невидимую» стратегию спора: делаешь так, что собеседник не замечал процесса переубеждения;
7. Приводишь общение к компромиссным или взаимовыгодным решениям и вырабатываешь беспроблемные методы достижения согласия;
8. Адекватно реагируешь на наличие у других людей иных точек зрения и умеешь применять полученную информацию.

Управление конфликтами

1. Быстро распознаешь приближение конфликтной ситуации и принимаешь меры для утилизации конфликта;
2. При возникновении конфликта обсуждаешь возможные пути решения и ищешь пути примирения с оппонентами;
3. Выбираешь необходимую и оптимальную стратегию поведения в конфликте (уход, компромисс, сотрудничество, уступки);
4. Остаешься открытым для решения конфликтных ситуаций, не занимаешь оборонительное положение;
5. Не избегаешь конфликта, а подходишь к его решению со всей решимостью и рациональностью;
6. Поощряешь оппонентов открыто обсуждать острые и конфликтные вопросы;
7. Берешь во внимание факты, а не громкие аргументы или эмоциональные вспышки;
8. Устраняешь противоречия между людьми при помощи убеждений, дипломатии и логики, не переходишь на личности;
9. Используешь инструменты «психологического айкидо» для улаживания конфликтных ситуаций;
10. Стремишься устранять конфликты таким образом, чтобы после этого можно было сохранить продуктивные отношения.

Планирование и управление временем

1. Расставляешь приоритеты для задач в соответствии с их важностью и срочностью, сосредотачивая усилия на наиболее важном;
2. Стремишься к минимизации тайм-киллеров в своем графике;
3. Регулярно и системно следуешь запланированному графику;
4. Гибок в планировании своего времени: при жесткой необходимости способен адаптировать свой график без сильной потери качества выполнения задач;
5. Эффективно делегируешь задачи (которые возможно делегировать) и контролируешь ход их выполнения;
6. Умело используешь инструменты планирования, такие как сетевой график и «диаграмма Ганта»;
7. При планировании умело используешь инструмент SMART: проверяешь поставленные цели и задачи на конкретность, измеримость, реальную возможность ее достижения, актуальность и точно закрепляете временные рамки;
8. Эффективно используешь средства для планирования и распределения времени (ежедневник, outlook или гугл-календарь и прочее);
9. Уважаешь время других людей.

Лидерство и командная работа

1. Предлагаешь коллегам договориться о целях и нормах совместной работы, а также распределяешь роли;
2. Проговариваешь с другими участниками команды, наиболее часто возникающие сложности во взаимодействии;
3. Определяешь, какие правила, регламенты, договоренности помогут их избежать. Незамедлительно внедряете принятые правила;
4. Берешь на себя роль организатора командного взаимодействия: структурируешь работу группы, следишь за соблюдением правил, активизируешь малоактивных коллег;
5. Удерживаешь лидерскую роль до тех пор, пока задача не будет решена либо используешь наиболее комфортную (но конструктивную) для себя роль и выполняешь ее осознанно;
6. Оцениваешь свое воздействие на других членов команды не только в тех случаях, когда являешься лидером, но и тогда, когда являешься рядовым членом команды.

Базовые навыки продаж и переговоров

1. Эффективно устанавливаешь и поддерживаешь контакт с любым типом клиента;
2. Умело выявляешь проблемы и потребности партнера даже в ситуации, когда партнер декларирует свою приверженность конкурентам или негативное отношение к компании и ее продукции;
3. Четко и последовательно строишь аргументацию и презентацию продукта, в соответствии с правилом «Свойства-Преимущества-Выгоды»;
4. Предвосхищаешь возражения и минимизируешь возможность их возникновения;
5. В случае возникновения возражения правильно их классифицируешь и отвечаешь на них в соответствии с их типом \ причиной;
6. Завершаешь визит к партнеру четкой договоренностью о дальнейших совместных шагах;
7. Осуществляешь регулярный мониторинг и контроль выполнения договоренностей, как со своей стороны, так и со стороны партнера;
8. В общении с партнером указываешь на долгосрочную перспективу возможного взаимодействия и внушаешь доверие со стороны потенциального клиента;
9. Поддерживаешь и развиваешь отношения с уже имеющимися клиентами

Публичные выступления и презентации

1. Четко определяешь структуру и логику выступления;
2. Структура выступления всегда соответствует целям выступления;
3. Слушателям всегда понятна суть твоих тезисов;
4. Есть логическая связь между блоками выступления;
5. В конце презентации легко восстановить её общую структуру по памяти;
6. Есть самый главный и запоминаемый месседж твоего выступления;
7. Адекватно используешь жестикуляцию.

Проектное мышление

1. Учитываешь интересы всех заинтересованных в проекте лиц;
2. Формируешь ключевые требования к результатам и работам проекта и их умеете согласовать с заказчиком, создаете структурированное и упорядоченное техническое задание.
3. Планируешь работы по проекту в соответствии с приоритетами, используя сетевой график, диаграмму Ганта и прочие инструменты;
4. Предварительно выявляешь возможные риски и способы их минимизации;
5. Подбираешь команду проекта в соответствии с требованиями проекта и распределяешь работу внутри команды;
6. Выстраиваешь эффективную коммуникацию с заинтересованными в проекте лицами;
7. Представляешь результаты проекта заказчику и анализ итогов проекта.

Твой рост - твоя ответственность!

Найди себе наставника!

Научись тратить свободное время на саморазвитие!

Постоянно бери на себя новые проекты, интересные задачи и выходи из зоны комфорта!

Читай деловую литературу!

Два вида участия

РОНИН

- 5 000 рублей
- Командная проработка 1 раз в неделю
- Длительность – 1 месяц

СЁГУН

- 12 500 рублей
- Командная работа со мной каждый день
- Длительность – 3 месяца
- Работа над краткосрочными целями

СКИДКА 1 000 РУБЛЕЙ НА 12 ЧАСОВ!

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ:

Любишь + Умеешь + Нужно = **Нет денег**

Любишь + Нужно + Платят = **Азарт, но без определенности**

Умеешь + Нужно + Платят = **Комфорт и пустота**

Любишь + Умеешь + Платят = **Бесполезность**