

Кейс 1: Выступление-защита о проделанной работе



от Клиента поступило текстовое описание



через 1 день Клиент получил готовую презентацию

<p>Вопрос</p> <p>Сколько лет Вы являетесь наставником? Сколько наставляемых у Вас было в 2019-2020 гг?</p> <p>2 года (участия в проекте) – 3 наставляемых</p> <p>Опишите свою методику работы с резервистами: программу, приемы, способы мотивации и пр. – все что, по Вашему мнению, обеспечивает качественную работу с ними.</p> <p>Это системная работа!</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Совместный подбор с наставляемым тех компетенций, которые нужны для изучения и развития 2. Регулярный график встреч 3. Подбор необходимой литературы, фильмов, тренингов, техник, которые необходимо последовательно изучить 4. Обязательные мини-домашние задания, особенно полезна практика на рабочем месте 5. Совместное изучение и разбор проблемных ситуаций, поиск решений. <p>! очень важно «услышать» и «увидеть» своего наставляемого, что ему действительно нужно, «показать» куда нужно двигаться, как это делать легче, без рутинных общеобразовательных моделей!</p>	<p>Какие задания /Какого рода задачи Вы порекомендуете доверить наставляемым на различных этапах? Опишите максимально подробно содержание 1-2х задач. Здесь должен быть индивидуальный подход в зависимости от тех компетенций, которые мы развиваем.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В самом начале пути я рекомендую такую задачу как «посмотреть фильм» или несколько фильмов, это необычно, легко воспринимается и доступно. Есть множество кинокартин, которые очень четко демонстрируют различные стили управления, стили поведения, психологическую сторону человека. Далее на встрече сделать «разбор» нужных компетенций. 2. Далее, к примеру, разрешение конкретной проблемы на рабочем месте: у одного моего наставляемого была жуткая неуверенность в себе от того, что его не воспринимали как руководителя, саботировали работу и перекладывали задачи. На каждой встрече мы обсуждали динамику изменений во взаимоотношениях с подчиненными, подбирали необходимые техники и инструменты.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>ими сложностями Вам пришлось столкнуться в период вашего наставничества? как помогло Вам с ними справиться?</p> <p>повезло с наставляемыми, сложностей не было во взаимодействии и уникациях. Наша работа проходила на одном дыхании, все задачи, которые мною лись, исполнялись в срок и с полной отдачей.</p>	<p>ите самого «сложного» наставляемого и методику Вашей работы с ним. Каких ытатов удалось добиться?</p> <p>о не было, совместная работа удалась на 1000%</p>
<p>м Вы предложили для дальнейшего развития и усовершенствования системы вничества в АО «Мосэнергосбыт».</p> <p>инюм этапе организация процесса очень четко налажена, осуществляется оперативная помощь коллегам из отдела обучения и развития персонала.</p>	<p>Предложение: включить к концу проекта такое мероприятие как «Деловая игра», с вопросами и задачами, для решения которых нужно будет применить знания и навыки, согласно заявленным к развитию в ИПР, где будут принимать участие наставляемые с возможностью прибегнуть к помощи своего наставника (например, опция «три вопроса наставнику»).</p> <p>Должно быть интересно и как итог оценка проделанной работы.</p>
<p>Каковы Ваши планы по развитию себя как наставника? (например, это может быть новые задания для наставляемых, новые технологии работы с ними и пр.)</p>	<p>Планы по развитию у меня есть всегда, я изо дня в день старюсь черпать новые знания как из профессиональной литературы, так и из реальных рабочих ситуаций, выделяю различные техники, чтобы в дальнейшем поделиться своим опытом в решении тех или иных ситуаций со своими наставляемыми.</p>
<p>Что Вы порекомендуете тому, кто только планирует быть наставником? Ваше напутственное слово для него</p> <p>Хорошего настроения! Ведь когда ты настроен позитивно, все получается, как нельзя лучше!</p>	

МОЯ МЕТОДИКА – СИСТЕМНАЯ РАБОТА

- Совместный подбор с наставляемым тех компетенций, которые нужны для изучения и развития
- График регулярных встреч с наставляемым для обсуждения результатов
- Подбор необходимой литературы, фильмов, тренингов, техник, которые необходимо последовательно изучить
- Обязательные мини-домашние задания, особенно полезна практика на рабочем месте
- Совместное изучение и разбор проблемных ситуаций, поиск решений.

МНЕ ПОВЕЗЛО С НАСТАВЛЯЕМЫМИ, сложностей во взаимодействии и коммуникациях не было .

Наша работа проходила на одном дыхании, все задачи, которые мною ставились, исполнялись в срок и с полной отдачей.

«сложного» наставляемого не было, совместная работа удалась на 1 000%»

«очень важно «УСЛУШАТЬ» и «УВИДЕТЬ» своего наставляемого, что ему действительно нужно

«ПОКАЗАТЬ» куда нужно двигаться, как это делать легче, без рутинных общеобразовательных моделей!»

ЧТО МОЖНО ДОБАВИТЬ?

«Деловая игра»

ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ У МЕНЯ ЕСТЬ ВСЕГДА!

Изо дня в день старюсь черпать новые знания как из профессиональной литературы, так и из реальных рабочих ситуаций

Выделяю различные техники, чтобы в дальнейшем поделиться своим опытом в решении тех или иных ситуаций со своими наставляемыми

ЗАДАЧИ ДЛЯ НАСТАВЛЯЕМЫХ

Дать добро (быть и деловым, и добрым) и с уверенностью сказать: «Спасибо!»

Составить план работы на следующий период (каждый день, каждый час, каждый день) и его исполнить

Составить план работы на следующий период (каждый день, каждый час, каждый день) и его исполнить

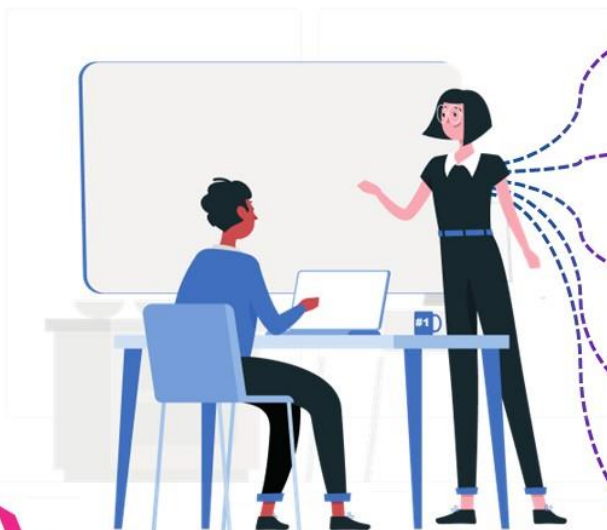
Составить план работы на следующий период (каждый день, каждый час, каждый день) и его исполнить

Кейс 1: Выступление-защита о проделанной работе



через 1 день Клиент
получил готовую презентацию

МОЯ МЕТОДИКА – СИСТЕМНАЯ РАБОТА



- Совместный подбор с наставляемым тех компетенций, которые нуждаются в изучении и развитии
- График регулярных встреч с наставляемым для обсуждения результатов
- Подбор необходимой литературы, фильмов, тренингов, техник, которые необходимо последовательно изучить
- Обязательные мини-домашние задания, особенно полезна практика на рабочем месте
- Совместное изучение и разбор проблемных ситуаций, поиск решений.

« очень важно «УСЛЫШАТЬ» и «УВИДЕТЬ» своего наставляемого, что ему действительно нужно

«ПОКАЗАТЬ» куда нужно двигаться, как это делать легче, без рутинных общеобразовательных моделей! »

ЗАДАЧИ ДЛЯ НАСТАВЛЯЕМЫХ

Здесь должен быть индивидуальный подход в зависимости от тех компетенций, которые мы развиваем.



В самом начале пути я рекомендую такую задачу как «посмотреть фильм» или несколько фильмов
Это необычно, легко воспринимается и доступно
Есть множество кинокартин, которые очень четко демонстрируют различные стили управления, стили поведения, психологическую сторону человека
Далее на встрече сделать «разбор» нужных компетенций



Далее, к примеру, разрешение конкретной проблемы на рабочем месте
У одного моего наставляемого была жуткая неуверенность в себе от того, что его не воспринимали как руководителя, саботировали работу и перекладывали задачи
На каждой встрече мы обсуждали динамику изменений во взаимоотношении с подчиненными, подбирали необходимые техники и инструменты

Кейс 1: Выступление-защита о проделанной работе



через 1 день Клиент
получил готовую презентацию

ЧТО МОЖНО ДОБАВИТЬ?



мероприятие
«Деловая игра»



вопросы
и задачи



знания
и навыки



помощь
наставника



получение
решения



оценка
работы

