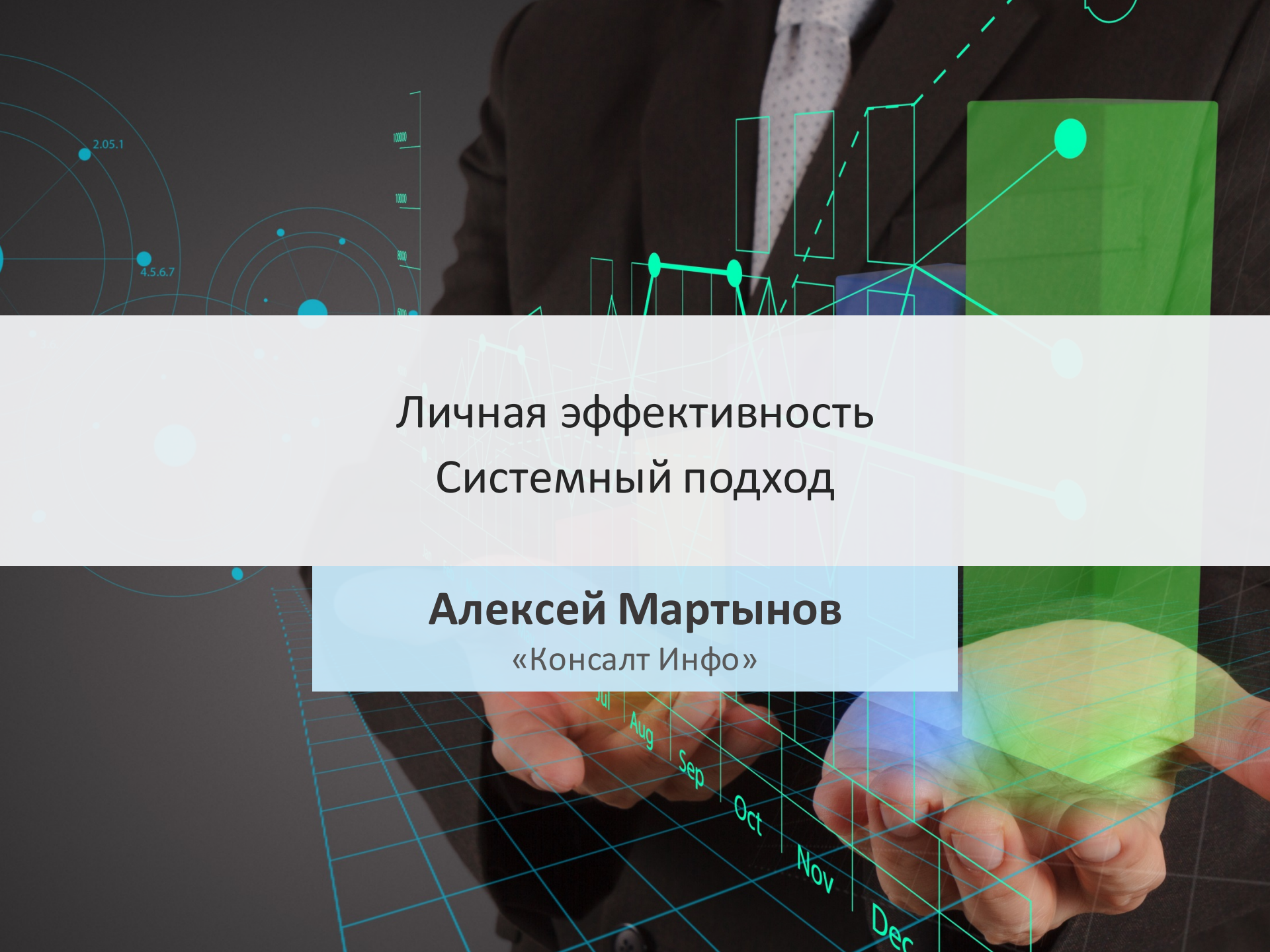




Личная эффективность Системный подход

Алексей Мартынов
«Консалт Инфо»

Личная эффективность руководителя.

Зачем?

Личная эффективность руководителя.

Зачем?

- Больше зарабатывать
- Быть более эффективным / полезным
- Развиваться
- Иметь возможность выбора
- Самореализация
- ...

Как оценивать / измерять?

- Результативность в точных показателях
(деньги/клиенты/проекты/бизнесы...)
- Скорость принятия решений
- Команда вокруг
- Личная удовлетворенность

Почему не уделяют внимание?

- Не знают
- Не умеют
- Не могут
- Не хотят
- Боятся

Почему не уделяют внимание?

- Не знают
- Не умеют
- Не могут
- Не хотят
- Боятся
- **Не понимают всего этого ;)**

Что делать?

- Менять
- Учить
- Управлять

Что делать?

- МенятьСЯ
- УчитьСЯ
- УправлятьСЯ

Начинать надо с себя

Как?

- Определить объект управления
- Определить ресурсы
- Заниматься только сильными сторонами
- Управлять развитием

Инструменты / ресурсы:

Здоровье/энергия

Время/ график

Знания/ навыки

Связи/ контакты

Деньги

Персонал/ компетенции

Процессы / системы / стандарты

Автоматизация / механизация

Инструменты:

Здоровье/энергия

Время/ график

Знания/ навыки

Связи/ контакты

Деньги

Персонал/ компетенции

Процессы / системы / стандарты

Автоматизация / механизация

Автоматизация: автоматизируйте все, что только можно автоматизировать (механизировать) быстро.

Личные продажи руководителя

Что продавать:

Почему руководителю необходимо уметь лично продавать?

Личные продажи руководителя

Что продавать:

- Товар/услугу
- Продукт (решение проблемы покупателя)
- **Идею / себя (как носителя идеи и ценности)** клиентам /
сотрудникам / партнерам

Почему руководителю необходимо уметь лично продавать?

Личные продажи руководителя

Что продавать:

- Товар/услугу
- Продукт (решение проблемы покупателя)
- **Идею / себя (как носителя идеи и ценности)** клиентам /
сотрудникам / партнерам

Почему руководителю необходимо уметь лично продавать?

- Знать продукт
- **Быть в диалоге с рынком** - понимать куда менять
бизнес/продукт

Управляемость бизнесом / системный подход в управлении

- Определить объект управления
- Критерии управляемости
- Инструменты управления

Зачем надо строить системы?

- Повышение эффективности
- Возможность масштабирования
- Иметь возможность управлять

Управляемость бизнесом / системный подход в управлении

- Определить объект управления
- Критерии управляемости
- Инструменты управления

Зачем надо строить системы?

- Повышение эффективности
- Возможность масштабирования
- Иметь возможность управлять

Управлять системой проще, чем людьми/хаосом/набором различных элементов или деталей

Система бизнес-процессов

Управленческие

корпоративное управление
стратегический менеджмент

Операционные

производство
маркетинг
продажи

Вспомогательные

бухгалтерский учет
подбор персонала
техническая поддержка

Типы бизнес-процессов

0

Хаотичное управление

Полностью ручное управление и контроль на каждом шаге

1

Базовые бизнес-процессы определены и формализованы

Руководитель обучает и контролирует выполнение

2

Бизнес-процессы автоматизированы

Система обучает и исключает возможность ошибок при выполнении, обеспечивает контроль сроков

Важно:

- Любой успешный опыт переводим в постоянный успех
- Любой повторившийся «косяк» убираем системно и делаем регламент/стандарт/инструкцию/убираем причины

Важно:

- Любой успешный опыт переводим в постоянный успех
- Любой повторившийся «косяк» убираем системно и делаем регламент/стандарт/инструкцию/убираем причины
- Либо вы управляете бизнесом, либо он вами
- Либо вы управляете рынком, либо он вами
- Либо вы управляете, либо

Важно:

- Любой успешный опыт переводим в постоянный успех
- Любой повторившийся «косяк» убираем системно и делаем регламент/стандарт/инструкцию/убираем причины
- Либо вы управляете бизнесом, либо он вами
- Либо вы управляете рынком, либо он вами
- Либо вы управляете, либо
- Стратегия – Ваше будущее
- Постоянно работать с разрывами / проблемами —> задачами

Важно:

- Любой успешный опыт переводим в постоянный успех
- Любой повторившийся «косяк» убираем системно и делаем регламент/стандарт/инструкцию/убираем причины
- Либо вы управляете бизнесом, либо он вами
- Либо вы управляете рынком, либо он вами
- Либо вы управляете, либо
- Стратегия – Ваше будущее
- Постоянно работать с разрывами / проблемами —> задачами

Заниматься только самым Важным!!!



Алексей Мартынов

+7 911 465 50 09 | a.martynov@consult-info.ru