

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Революция 2019 года (12)

ДАЙДЖЕСТ ПО КНИГАМ КЦ
«РУССКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»



Владимир Токарев

**Алёна
начинает и ...
(4)**

Война на рынке вакансий - 8

Владимир Токарев

**Революция 2019 года (12).
Дайджест по книгам КЦ
«Русский менеджмент»**

«Издательские решения»

Токарев В.

Революция 2019 года (12). Дайджест по книгам КЦ «Русский менеджмент» / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-933198-4

Дайджест по книгам и журналам КЦ «Русский менеджмент». Посвящен ожидаемым изменениям в России в сфере менеджмента в 2019 году. Главные задачи дайджеста — способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь коммерческим компаниям, имеющим высокие амбиции, вырваться вперед. По этой причине основная аудитория, на которую рассчитан дайджест, — это директора коммерческих фирм. Но в нем будут разные рубрики: акционеру, преподавателю, студенту, специалисту и даже руководителю страны.

ISBN 978-5-44-933198-4

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Содержание номеров еженедельника «Революция 2019 года»	7
Сегодня в номере	8
1. Приглашение	9
Программа «Мастер делового администрирования	11
Командообразование	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Революция 2019 года (12) Дайджест по книгам КЦ «Русский менеджмент»

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2018

ISBN 978-5-4493-3198-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Лучший (с точки зрения экономической выгоды) вариант приобретения серии книг, помогающих победить в войне на рынке вакансий, в частности, книги «Алёна начинает и ... (4)»,



Рис. 1. Продукт проекта краудфандинга – книга.

– стать акционером проекта краудфандинга по изданию этой книги.

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ! Текущие в данный момент проекты краудфандинга можно найти по ссылке https://planeta.ru/cc_russian_management

Аннотация

Наш Дайджест содержит материалы из уже опубликованных книг и журналов (число которых превысило цифру 100), подготовленных КЦ «Русский менеджмент», актуальные материалы из блога автора, наброски новых работ, короче говоря все то, что может быть интересно читателю, у которого мало времени, но хочется быть в курсе рассматриваемых тем.

Дайджест посвящен ожидаемым изменениям в России в сфере менеджмента в 2019 году.

Главные задачи дайджеста – способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь российским коммерческим предприятиям, имеющим высокие амбиции, выйти в мировые лидеры. Основная аудитория, на которую рассчитан дайджест, – это директора коммерческих фирм. Но также – акционеры, преподаватели, студенты, специалисты и даже руководитель страны.

Автору при подготовке Дайджеста помогает виртуальный персонаж Любознательный генеральный директор (*Любозн. генир.* далее).

Содержание номеров еженедельника «Революция 2019 года»

- 1. Революция 2019 года (1).** Дайджест из книги «Новый менеджмент».
- 2. Революция 2019 года (2).** Дайджест из второго номера журнала «Туристы и турфирмы».
- 3. Революция 2019 года (3).** – Дайджест из третьего номера журнала «Русский менеджмент».
- 4. Революция 2019 года (4).** – Дайджест из книги «Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 2».
- 5. Революция 2019 года (5).** – Дайджест из книги «Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 3».
- 6. Революция 2019 года (6).** – Дайджест из книги «Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 4».
- 7. Бизнес-школа «Практика 2.0»** – Специальный выпуск – 1 (7).
- 8. Революция 2019 года (8).** – Дайджест из книги «Стратегическая экспресс-диагностика новой карьеры – 1».
- 9. Революция 2019 года (9).** – Дайджест из книги «Стратегия новой карьеры – выпуски 4 и 5. Стратегическая экспресс-диагностика новой карьеры – 2».
- 10. Революция 2019 года (10).** – Дайджест из книги «Стратегия новой карьеры – выпуски 6 и 7. Стратегическая экспресс-диагностика новой карьеры – 3».
- 11. Революция 2019 года (11).** – Дайджест из книги «SWOT-анализ новой карьеры – 8. Стратегическая экспресс-диагностика – 4».
- 12. Революция 2019 года (12).** – Дайджест из книги «Стратегия новой карьеры – 9 и 10. Стратегическая экспресс-диагностика – 5».

Все книги и журналы (они представлены в конце номера), а также номера еженедельника, можно купить в издательстве Ридеро (электронную и бумажную версию книг), в магазинах Амазон и Озон (электронную и бумажную версию книг), или прочитать в электронной библиотеке Букмейт, большую часть книг автора можно купить также на Литрес.

Сегодня в номере

1. Приглашение

Программа курса «Командообразование, тренинг/практикум»

2. Бизнес-школа «Практика 2.0»: курс СУП (4)

Описание проекта краудфандинга

3. Дайджест из книги «Стратегия новой карьеры – 9 и 10

Стратегическая экспресс-диагностика новой карьеры – 5».

Стратегический аудит

1. Приглашение



Рис. 2. Приглашение в бизнес-школу будущего.

Буквально у каждой российской компании сегодня есть шанс и достаточное временное окно, чтобы выйти в лидеры (региональные, российские, мировые – все зависит от исходной точки, от которой планируется старт).

Это связано с наличием разрыва/барьера между современной теорией менеджмента и существующей практикой управления в подавляющем большинстве компаний в нашей стране (практику управления легко оценить по таким показателям как качество продуктов и производительность труда).

Чтобы использовать этот шанс, мы приглашаем менеджмент компаний приобрести критическую массу управленческих знаний, которая позволит кардинально изменить ситуацию в лучшую сторону.

Этому будет способствовать первая программа бизнес-школы «Практика 2.0», над которой работа шла последние 5 лет под руководством инициатора данного проекта.

Фокусировка на анализе причин возникновения разрыва/барьера между современной теорией менеджмента и реальной практикой управления позволила предложить слушателям достаточный инструментарий для кардинального изменения ситуации к лучшему, и в чем-то, по мнению инициатора проекта, даже избыточный, что позволит не просто преодолеть обозначенный разрыв, но и выйти в лидеры.

Реализация проекта для слушателей будет включать в себя 3 этапа:

1. Первый этап – Приобретение критической массы управленческих знаний. Его можно назвать Микро-МВА, включает 72 часа очных занятий и 72 часа самостоятельной работы над заданиями практикумов. Уже в рамках первого этапа начнется постепенное вхождение во второй этап.

2. Второй этап – Самостоятельное использование слушателями ресурсов проекта «Открытое образование» с консультационной поддержкой со стороны БШ «Практика 2.0». У этого этапа окончание не предусмотрено – он будет продолжаться в течение всей активной жизни менеджеров.

На этом этапе предполагается использование особых эффективных инструментов освоения современных знаний в сфере менеджмента, предложенных БШ «Практика 2.0».

3. Третий этап – Освоение полной программы МВА с присвоением квалификации «Мастер делового администрирования». В наших планах изучение слушателями английского языка по эффективной методике¹, позволяющей значительно сократить время глубокого усвоения иностранного языка.

Мы со своей стороны постараемся, чтобы к этому моменту была возможность онлайн обучения по ключевым программам бизнес-школы. Поэтому уже с момента начала обучения будет проводиться подготовка аудио – и видеопрактикумов, подкрепленных уже изданными сериями книг по всем трем курсам с тем, чтобы расширить географию наших слушателей.

В первом специальном выпуске представлено описание первого этапа и первые образовательные ноу-хау, которые будут использованы на втором этапе образовательного цикла².

¹ Системный подход Татьяны Камяновой к изучению иностранных языков.

² Во втором специальном выпуске мы рассмотрим технологию усвоения второго этапа. А в третьем номере специального выпуска «Бизнес-школа 2.0» – представим полную программу МВА. Хотя, надеемся, что первая программа с названием «Подготовка консультантов по управлению» будет предложена несколько раньше.

Программа «Мастер делового администрирования MASTER OF BUSINESSADMINISTRATION (MBA)³»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования

«Нижегородский региональный институт экономики и управления АПК»

Бизнес школа «Практика 2.0.»

Программа «**Мастер делового администрирования – Master of BusinessAdministration (MBA)**»

Документ об образовании: диплом о дополнительном (к высшему) образовании с присвоением дополнительной квалификации «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (MBA)»

Модуль 1. Базовые профессиональные дисциплины в области менеджмента

Стратегический менеджмент

Общий менеджмент

Новый тайм-менеджмент (персональный менеджмент)

Модуль 2. Управление человеческими ресурсами

Командообразование

Стратегическое управление персоналом

Организационная конфликтология

Лидерство и влияние

Управление стрессом и навыки саморегуляции

Модуль 3. Финансы

Управление стоимостью компании

Управление оборотным капиталом: дебиторская и кредиторская задолженность

Финансовый менеджмент

Модуль 4. Маркетинг

Стратегический маркетинг

Маркетинговые коммуникации

Маркетинговые исследования и анализ

Управление продажами (Личные продажи)

Модуль 5. Работа над выпускными аттестационными проектами

В этом модуле мы планируем активно использовать ресурсы проекта «Открытое образование», что позволит значительно расширить число специализаций по нашей программе подготовки MBA, и образовательные ноу-хау нашей бизнес-школы «Практика 2.0», направленные на преодоление разрыва в современной теории менеджмента и существующей практики управления.

Ниже представлена еще одна программа из второго модуля – курс «Командообразование».

³ Программа может быть несколько уточнена.

Командообразование тренинг/практикум

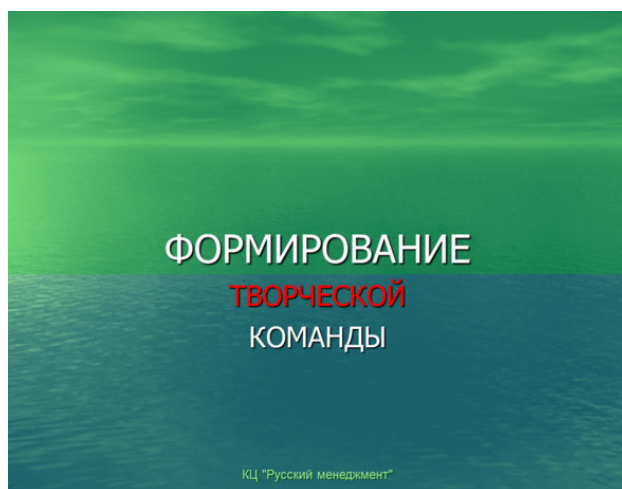


Рис. 3. Курс «Командообразование» предлагается в двух формах – как тренинг и как практикум, либо как то и другое одновременно.

Применяемая терминология

Командообразование – процесс формирования команды, проходящий стадии групповой динамики

Групповая динамика – процесс формирования неформальной группы или же команды, включающий в себя 5 этапов: *формирование*, *смятение* (характеризующееся конфликтами в процессе борьбы за лидерство), *нормирование*, а также *продуктивный этап* работы (группы или команды) и *расформирование* (например, при завершении работы проектных или тренинговых групп).

Внутренний маркетинг – построение взаимоотношений между подразделениями на принципах маркетинга, направленного на формирование корпоративной культуры, основанной на росте доверия и улучшении сотрудничества между подразделениями.

Актуальность темы

Повышение эффективности работы команд полезно и для формально организованных групп (например, при создании проектных групп для решения сложных задач в короткие сроки), и для управления неформальными группами, которые есть в любом функциональном подразделении организации. Одна из важнейших подзадач командообразования – сформировать команду из формальных руководителей организации, которые часто называют себя *командой*, но таковой не являются.

Подходы к теме командообразования на тренинге

Наиболее известный – это Тимбилдинг на природе. Однако ситуация на природе (и особенно при выполнении разного рода командных упражнений на природе) – совсем не то, что будет на работе. Это тоже формирование команды со своими процессами командообразования, но на природе можно обучить, в основном, только тому, что «есть такой процесс командообразования со своими этапами» и его нужно учитывать. А вот на работе все нужно начинать с самого начала: с природы даже сформированная «команда» возвратившись домой, может считаться командой только в точно таких же природных условиях в том же составе участников

(и то, в некоторый период времени) и для выполнения подобных упражнений, что выполнялись «в лесу».

Второй подход – это подход к тренингу всего лишь как к запуску механизма командообразования. Тренинг, в силу ограниченности времени, не позволяет за 2—3 дня сформировать реальную команду. И тогда тренеры ограничиваются решением прикладных локальных задач командообразования, например, улучшением коммуникации между участниками будущей команды. Но тогда реальное командообразование остается в перечне нерешенных задач руководителя, которого, быть может, в таком случае стоило обучать принципам командообразования лишь одного.

Цели тренинга

Освоить инструментарий командообразования, позволяющий повысить эффективность командной работы, сформировать командную работу в ходе совместного выявления проблем и принятия правильных решений.

Более подробное раскрытие целей представлено в концепции тренинга.

Наша концепция тренинга по командообразованию

Предлагаемая концепция тренинга командообразования отличается от конкурирующих продуктов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.