

Академия PwC

Серия открытых семинаров «Эффективность руководителя»

Семинары могут
быть проведены
в корпоративном
формате



Менеджмент и лидерство

- **Ключевые навыки руководителя:** 26-27 марта, 6-7 июня 2019 г.
- **Управленческие навыки для топ-менеджеров:** 22-23 апреля, 10-11 июня 2019 г.
- **Лидерство – секреты успеха:** 3-4 июня 2019 г.
- **Управление изменениями:** 16-17 мая, 27-28 июня 2019 г.
- **Управление временем:** 1-2 апреля, 6-7 июня 2019 г.
- **Критическое мышление:** 22-23 марта 2019 г.



Эффективная коммуникация

- **Искусство публичных выступлений:** 17-18 апреля, 24-25 июня 2019 г.
- **Управление конфликтом:** 27-28 мая 2019 г.
- **Эмоциональная компетентность:** 11-12 апреля, 20-21 июня 2019 г.
- **Эффективная деловая коммуникация:** 9-10 апреля, 17-18 июня 2019 г.
- **Навыки влияния и убеждения:** 29-30 мая 2019 г.
- **Сила «Нет» в переговорах:** 27 марта, 28 мая 2019 г.
- **Эффективная обратная связь:** 25 марта, 27 мая 2019 г.



Управление командой

- **Руководство удаленными командами:** 25-26 марта, 30-31 мая 2019 г.
- **Тренинг для тренеров:** 21-22 мая 2019 г.
- **Результативные совещания:** 15 апреля 2019 г.



Особенность семинаров Академии PwC – использование методики SDI (Strength Deployment Inventory) в ряде программ.

Методика позволяет лучше понять себя и других, сильные стороны личности и области для развития. Данный инструмент поможет повысить эффективность общения как в бизнес среде, так и в других областях жизни.

Контакты Академии PwC:

Москва,
ул. Бутырский вал, д. 10,
учебный центр PwC

Екатерина Смирнова
+7 (495) 967-6000, доб. 3460
ekaterina.s.smirnova@pwc.com

Светлана Суслова
+7 (495) 967-6000, доб. 2951
svetlana.suslova@ru.pwc.com

www.training.pwc.ru



Целевая аудитория:

- топ-менеджеры,
- сотрудники функционального направления,
- кросс-функциональные команды,
- ключевые эксперты.



Стратегические сессии, фасилитации

Вопросы, на которые поможет ответить стратегическая сессия:

- Какой Вы хотели бы видеть Вашу компанию через 3-5 лет и как это достигнуть?
- Какие есть вызовы перед компанией и какие потенциальные риски?
- Что нужно делать в период изменений?
- Выводить новый продукт на рынок или нет?
- Как продвигать продукты или услуги компании на конкретном рынке?
- Как повысить вовлеченность сотрудников?
- Какая миссия компании будет откликаться в сердцах Ваших клиентов?
- Какие ценности компании помогут лучше продвигать продукты / услуги?
- Как транслировать новые ценности компании?
- Как улучшить коммуникации в команде?
- Как сделать бизнес-процессы в компании более эффективными?

Почему Академия PwC

- PwC насчитывает более 100 лет истории и обладает уникальной экспертизой на рынке
- Тренеры Академии PwC – это практики с опытом управленческой работы более 10 лет в крупных российских и международных компаниях.
- Академия PwC предоставляет обучение исключительно практическим бизнес-навыкам и инструментам, которые можно применять уже на следующий день после семинара.

Как выглядит результат?

- План действий по решению конкретных задач с ответственными, сроками
- Отчет о ходе проведения сессии
- Индивидуальные рекомендации по отдельным участникам
- Новые идеи

Используемые инструменты:

- фасилитация («World Café», «Open Space», Динамическая фасилитация, Me-We-Us, Mind-map и так далее)
- групповые задания
- кейсы
- бизнес-симуляции
- геймификация