

мастер-класс

# УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОЕДИНКИ

технология Владимира Тарасова, Таллиннская школа менеджеров

**Управленческий поединок** - это переговорное единоборство двух участников, каждый из которых стремится показать свое управленческое преимущество в решении сложной/конфликтной ситуации по стратегии «выиграл-выиграл». Это преимущество достигается за счет личного управленческого мастерства, которое становится заметным, благодаря эффективному использованию различных управленческих приемов и переговорных техник, независимо от того, сознательно или бессознательно эти приемы были применены.

## Почему "поединок"?

Потому что это словесный батл, разговорный спарринг. Кто кого из игроков сумеет убедить, лучше аргументирует, точнее формулирует мысли, предлагает решения и, тем самым, добивается цели в рамках заданной ситуации. Потому что в конце поединка судьи определяют победителя.

## Почему "управленческий"?

Потому что решаются реальные управленческие ситуации предпринимателей, участники управляют ситуацией, принимают решения, влияют на мнение и поведение людей. А значит – в реальной профессиональной деятельности управляют отношениями с подчинёнными, коллегами, клиентами, партнерами.

Историю, фото, расписание соревнований и другую информацию по этой теме можно посмотреть на сайте Федерации Управленческой борьбы [www.poedinki.ru](http://www.poedinki.ru).



## ЦЕЛИ:

- сформировать представление и апробировать на практике технологию Владимира Тарасова "Управленческий поединок"
- освоить навык решения проблемных ситуаций «здесь и сейчас», мирным путем переговоров
- оценить возможности применения данной технологии в рамках профессиональной деятельности (во взаимоотношениях с клиентами, партнерами, подчиненными, коллегами, руководителями, для обучения и развития специалистов и руководителей, для оценки профессионально-важных компетенций).

## ПРОГРАММА:

1. Автор технологии Владимир Тарасов.
2. Принципы Управленческой борьбы.
3. Основные понятия, используемые в рамках технологии: картина мира, пустое и твердое, позиционная и деловая борьба, борьба за прошлое, настоящее, будущее, сила, точность, скорость управленческих приемов и др.
4. Технология "Управленческий поединок":
  - управленческая ситуация, участники, роли и интересы;
  - "механика" поединка: жеребьевка, раунды поединка, выбор и смена ролей;
  - секунданты и их функции;
  - судейство: категории судей, критерии судейства, голосование, обратная связь;
  - алгоритм подготовки к поединку.
5. Тренировочные управленческие поединки: участники разыгрывают предложенные проблемные ситуации, судьи (из числа участников) оценивают игру и предоставляют обратную связь игрокам в соответствии с технологией.

**ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:** 3-4 часа (в зависимости от количества сыгранных поединков).

## РЕЗУЛЬТАТ:

1. Участники мастер-класса имеют представление о технологии Владимира Тарасова "Управленческий поединок", понимают возможности и эффекты ее применения в различных переговорных ситуациях (с коллегами, руководителями, партнерами, клиентами, представителями власти и др.).
2. На основе полученной обратной связи участники поединков осознают индивидуальный уровень сформированности переговорных и управленческих навыков, свои сильные стороны как переговорщика, а также области ближайшего развития.

## ВЕДУЩИЙ:

**Владимирова Татьяна** - директор Компании «Транс Бизнес Консалтинг-Юг», сертифицированный бизнес-тренер, эксперт по управлению и организационному развитию, Судья Федерации управленческой борьбы.

и/или

**Кубрак Алексей** – заместитель директора по развитию Компании «Транс Бизнес Консалтинг-Юг», сертифицированный бизнес-тренер, победитель конкурса Тренерское мастерство (г. Москва), серебряный призер Турнира по классической управленческой борьбе.