

Управленческие поединки – новый вид спорта?

11 января 2019 года студенты очной формы обучения направлений подготовки «Менеджмент» и «Экономика» Орловского филиала Финуниверситета, будущие руководители в сфере финансового менеджмента, познакомились с технологией «Управленческий поединок - принципы измерения эффективности переговоров» (Люди, Дело, Власть). Особая ценность состоявшегося мастер-класса в том, что проводил его преподаватель-практик - менеджер по обучению УЦ Центра развития талантов ЦЧБ ПАО Сбербанк Ирина Алексеевна Майорова.



Управленческие поединки — это такой необычный вид состязаний, который является уже неотъемлемой частью управленческой культуры крупных компаний и деловых сообществ. Многие руководители регулярно тренируются, чтобы зарядиться энергетически. Управленческие поединки организуются внутри компаний, в них «играют» на корпоративах. Все чаще такие соревнования проводятся между компаниями и организациями.

Знание основ искусства ведения переговоров - обязательная составляющая профессиональной подготовки любого руководителя. Вести переговоры трудно даже опытным менеджерам, ведь не так-то просто находиться под давлением и не поддаваться эмоциям. И управленческие поединки в этом смысле отличная тренировка волевых и моральных качеств - когда есть зрители, атмосфера накаляется!



В управленческих поединках вырабатываются профессиональные навыки. Можно прекрасно владеть теорией, но без практического оттачивания мастерства не получится выигрывать в переговорах, быть первым, достигать лучшего результата. Будущим управленцам в сфере финансов представилась отличная возможность тренироваться и формировать управленческие навыки: умение глубоко видеть и моделировать конкретную ситуацию и принимать взвешенные решения, убеждать и слышать коллегу и противника. Участники поединков провели анализ допущенных ошибок как в конкретных переговорах, так и в своем персональном стиле ведения переговоров, отработали сложные переговорные ситуации, увидели сценарии выхода из них, научились готовиться к переговорам, к построению сценария выхода из любой новой сложной ситуации для переговоров, с которой им еще предстоит столкнуться.

«Чем выше мастерство управленца, тем меньше ему приходится бороться, быстрее и результативнее проходят переговоры», - И. А. Майорова не оставляет возможности для сомнений будущим выпускникам Орловского филиала Финансового университета.





