

**Искусство проведения
результативных
стратегических и
командных сессий**



АНТОН КУДРИН





КТО Я?

- Консультант по сопровождению изменений, организационной трансформации и клиентскому сервису
- Архитектор и ведущий стратегических сессий
- Член ассоциации спикеров СНГ (CISSA), профессиональный спикер по стандартам GCF (Global Speakers Federation)
- Тренер-преподаватель в программе Executive MBA в МИРБИС
- В прошлом: советник по развитию бизнеса Академии PwC, руководитель корпоративных университетов «РН-Информ» и «Сибинтек»

1000+ часов
индивидуальной
практики;

6 лет
преподаватель в
Академии PwC

Отличие стратегической сессии от тренинга. Часть 1

Отличие стратегической сессии от тренинга. Часть 1

- Тренинг: думает тренер. Страт.сессия – думают участники

Отличие стратегической сессии от тренинга. Часть 1

- Тренинг: думает тренер. Страт.сессия – думают участники
- Тренинг: тренерские кейсы. Страт.сессия – реальность участников

Отличие стратегической сессии от тренинга. Часть 1

- Тренинг: думает тренер. Страт.сессия – думают участники
- Тренинг: тренерские кейсы. Страт.сессия – реальность участников
- Тренинг: первое лицо – редкость. Страт.сессия – первое лицо – норма.

Отличие стратегической сессии от тренинга. Часть 2

Отличие стратегической сессии от тренинга. Часть 2

- Ответственность за результат гораздо выше

Отличие стратегической сессии от тренинга. Часть 2

- Ответственность за результат гораздо выше
- Страшно облажаться (и ведущему, и участникам)

Отличие стратегической сессии от тренинга. Часть 2

- Ответственность за результат гораздо выше
- Страшно облажаться (и ведущему, и участникам)
- Конфликт личных интересов, интересов «ближнего круга» и интересов Фирмы в целом.

Как воспринимают ведущего стратегической сессии

Как воспринимают ведущего стратегической сессии

- Вариант 1. «Засланный казачок от Босса»

Как воспринимают ведущего стратегической сессии

- Вариант 1. «Засланный казачок от Босса»
- Вариант 2. «Очередной шоу-мен»

Как воспринимают ведущего стратегической сессии

- Вариант 1. «Засланный казачок от Босса»
- Вариант 2. «Очередной шоу-мен»
- Вариант 3. «Известный шоумен»

Как воспринимают ведущего стратегической сессии

- Вариант 1. «Засланный казачок от Босса»
- Вариант 2. «Очередной шоу-мен»
- Вариант 3. «Известный шоумен»
- Вариант 4. «Гуру, который спасет бизнес».

Зачем стратегическая сессия Заказчику?

Зачем стратегическая сессия Заказчику?

- Показать, что в компании «все ок»

Зачем стратегическая сессия Заказчику?

- Показать, что в компании «все ок»
- Посмотреть на своих руководителей «со стороны»

Зачем стратегическая сессия Заказчику?

- Показать, что в компании «все ок»
- Посмотреть на своих руководителей «со стороны»
- Найти «новые пути» развития

Зачем стратегическая сессия Заказчику?

- Показать, что в компании «все ок»
- Посмотреть на своих руководителей «со стороны»
- Найти «новые пути» развития
- Тимбилдинг.

Тимбилдинг ≠ страт.сессия!

Что мешает работе группы

Что мешает работе группы

- **Физические помехи:** Неудобный зал, отсутствие вентиляции, прямой свет в лицо, рассадка спиной к сцене

Что мешает работе группы

- **Физические помехи:** Неудобный зал, отсутствие вентиляции, прямой свет в лицо, рассадка спиной к сцене
- **Фасилитационные помехи:** Нет бумаги, флипчартов, маркеры не пишут, микрофоны не работают

Что мешает работе группы

- **Физические помехи:** Неудобный зал, отсутствие вентиляции, прямой свет в лицо, рассадка спиной к сцене
- **Фасилитационные помехи:** Нет бумаги, флипчартов, маркеры не пишут, микрофоны не работают
- **Организационные помехи:** нет цели встречи. Плохое планирование. «Фуршет в разгар креативной работы»

Что мешает работе группы

- **Физические помехи:** Неудобный зал, отсутствие вентиляции, прямой свет в лицо, рассадка спиной к сцене
- **Фасилитационные помехи:** Нет бумаги, флипчартов, маркеры не пишут, микрофоны не работают
- **Организационные помехи:** нет цели встречи. Плохое планирование. «Фуршет в разгар креативной работы»
- **Политические помехи:** Страх высказывать свое мнение. Навязывание «политики партии». Неверие членов группы в успех мероприятия.

**Все это приводит к тому,
что страт.сессия
превращается в заседание
Верховного Совета СССР**

**«Все хорошо, прекрасная
маркиза».**

Ключевые вопросы заказчика, которому «не все равно»

Ключевые вопросы заказчика, которому «не все равно»

- Как сделать так, чтобы Стратегическая сессия принесла РЕЗУЛЬТАТ

Ключевые вопросы заказчика, которому «не все равно»

- Как сделать так, чтобы Стратегическая сессия принесла РЕЗУЛЬТАТ
- Как сделать так, чтобы ПОСЛЕ стратегической сессии произошли Позитивные изменения?.

Ключевые элементы успешной стратегической сессии

Ключевые элементы успешной стратегической сессии

- Первое лицо участвует, но не доминирует

Ключевые элементы успешной стратегической сессии

- Первое лицо участвует, но не доминирует
- Участники доверяют ведущему, боссу и друг другу

Ключевые элементы успешной стратегической сессии

- Первое лицо участвует, но не доминирует
- Участники доверяют ведущему, боссу и друг другу
- «Мягко, сухо и комфортно»

Ключевые элементы успешной стратегической сессии

- Первое лицо участвует, но не доминирует
- Участники доверяют ведущему, боссу и друг другу
- «Мягко, сухо и комфортно»
- Интересно!.

Первое лицо

Первое лицо

- Анализ отзывов о нем со стороны сотрудников в ходе предварительных интервью

Первое лицо

- Анализ отзывов о нем со стороны сотрудников в ходе предварительных интервью
- Выявление его истинных требований к страт.сессии

Первое лицо

- Анализ отзывов о нем со стороны сотрудников в ходе предварительных интервью
- Выявление его истинных требований к страт.сессии
- Согласование с ним программы сессии, «даже через не хочу»

Первое лицо

- Анализ отзывов о нем со стороны сотрудников в ходе предварительных интервью
- Выявление его истинных требований к страт.сессии
- Согласование с ним программы сессии, «даже через не хочу»
- Согласование моментов «Яркости» и моментов «Тишины»

Первое лицо

- Анализ отзывов о нем со стороны сотрудников в ходе предварительных интервью
- Выявление его истинных требований к страт.сессии
- Согласование с ним программы сессии, «даже через не хочу»
- Согласование моментов «Яркости» и моментов «Тишины»
- Стоп-слова. Да-да, как в Играх

Первое лицо

- Анализ отзывов о нем со стороны сотрудников в ходе предварительных интервью
- Выявление его истинных требований к страт.сессии
- Согласование с ним программы сессии, «даже через не хочу»
- Согласование моментов «Яркости» и моментов «Тишины»
- Стоп-слова. Да-да, как в Играх
- Создание сценария «а что потом».

Простые участники

Простые участники

- Уверенность в том, что их мнение будет услышано

Простые участники

- Уверенность в том, что их мнение будет услышано
- Уверенность, что участвовать – безопасно

Простые участники

- Уверенность в том, что их мнение будет услышано
- Уверенность, что участвовать – безопасно
- Интерес от процесса

Простые участники

- Уверенность в том, что их мнение будет услышано
- Уверенность, что участвовать – безопасно
- Интерес от процесса
- Вера в смысл того, что они делают.

Инструменты создания доверия

Инструменты создания доверия

- Глубинные тет-а-тет интервью

Инструменты создания доверия

- Глубинные тет-а-тет интервью
- Выявление Официальных и Истинных интересов участников

Инструменты создания доверия

- Глубинные тет-а-тет интервью
- Выявление Официальных и Истинных интересов участников
- Выявление опыта участников от предыдущих сессий

Инструменты создания доверия

- Глубинные тет-а-тет интервью
- Выявление Официальных и Истинных интересов участников
- Выявление опыта участников от предыдущих сессий
- Внесение в повестку моментов, предложенных каждым участником

Инструменты создания доверия

- Глубинные тет-а-тет интервью
- Выявление Официальных и Истинных интересов участников
- Выявление опыта участников от предыдущих сессий
- Внесение в повестку моментов, предложенных каждым участником
- Страт.сессия – как награда

Инструменты создания доверия

- Глубинные тет-а-тет интервью
- Выявление Официальных и Истинных интересов участников
- Выявление опыта участников от предыдущих сессий
- Внесение в повестку моментов, предложенных каждым участником
- Страт.сессия – как награда
- Предоставление участникам «тайных ролей и поручений».

Чуть-чуть личных коучинговых техник

Чуть-чуть личных коучинговых техник

- Сидеть под углом, не напротив друг друга

Чуть-чуть личных коучинговых техник

- Сидеть под углом, не напротив друг друга
- Дед Мороз на 10 минут внутри интервью

Чуть-чуть личных коучинговых техник

- Сидеть под углом, не напротив друг друга
- Дед Мороз на 10 минут внутри интервью
- Отстройка от Владельца бизнеса.

АНТОН



КУДРИН

Телефон / вотсапп:
+7 (916) 900-1002

E-mail:
kudant@gmail.com

Site:
www.antonkudrin.ru

Facebook:
[Fb.com/anton.a.kudrin](https://fb.com/anton.a.kudrin)



Instagram:
Instagram.com/anton.kudrin