

teamline
HR Strategy

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ КОМАНД

ПРОСТО И СО ВКУСОМ



НА КОГО РАБОТАЕТ ВАША КОМАНДА?

Это первый и самый важный вопрос, который **необходимо задать себе**, прежде, чем говорить о командах.

Команда, которая **работает на ВАС** ставит в приоритет выполнение в срок плана или задачи руководителя. Здесь **обычно насильственные продажи**, от которых «страдают» клиенты, достижения результатов на мотивации избегания и «отчеты с привлекательными показателями»

ДАВАЙТЕ СМОТРЕТЬ ГЛУБЖЕ

Для чего **вы создавали бизнес?** Вот здесь и спрятан ключевой ответ: вся деятельность и игра ориентируется на Вашего конкретного клиента, человека, которому вы продаете решение его проблем вливаете свою энергию

Команда, которую вы создали, должна работать **на вашего клиента**, чем эффективней она сможет реализовать задачу и решить проблему клиента, тем успешней будет ваш бизнес

Те бизнесы, которые ориентированы только **на получение прибыли** — **заведомо провальные**, вы каждый день бываете в роли клиента, как вы будете себя чувствовать, когда все взаимодействие с вами направленно на то, чтобы выкачать из вас побольше денег?

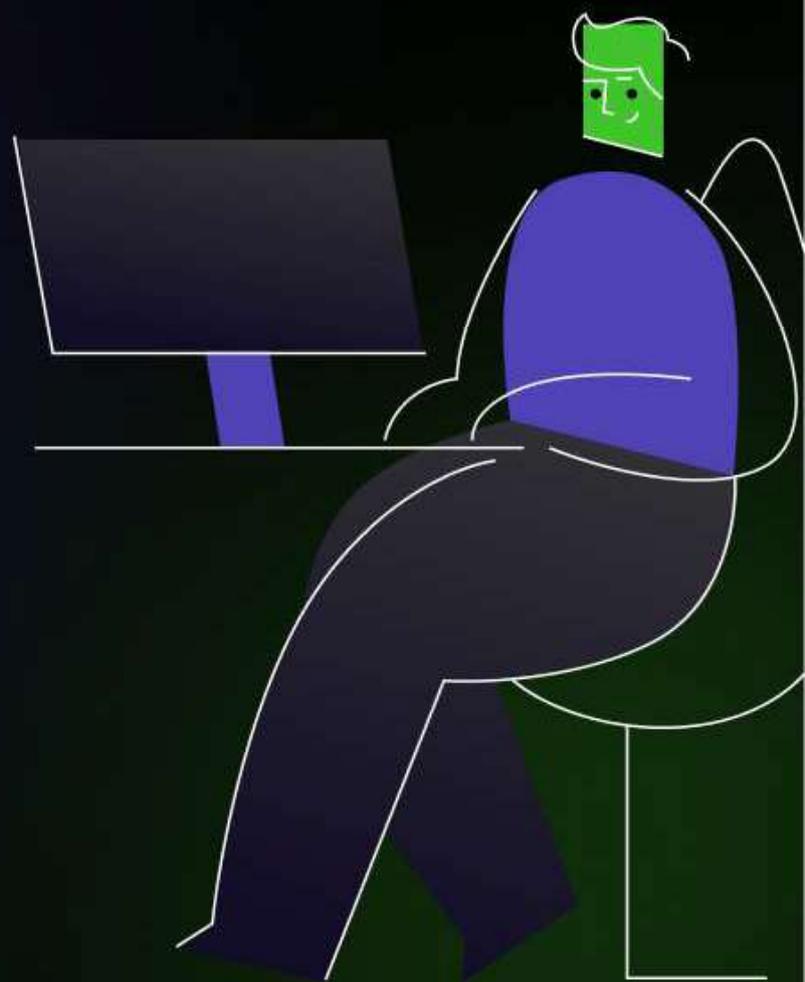


Однажды, проводя аудит довольно известной сетевой кофейной компании и общаясь с официантами, мы обнаружили, что они с гордостью рассказывают, как запоминают в лицо всех, кто дает им чаевые. Целью их деятельности является **получение МАХ чаевых за смену**

Но мало кто задумывается, что на самом деле цель деятельности - **клиент, который удовлетворил свои базовые потребности в еде и питье**

Здесь вам нужно решить **для кого работаете вы и ваша команда:** для себя или для клиента. Вы можете выбрать любой вариант, это ваше решение. Риски и последствия очевидны и некоторые из них приведены выше

Далее информация для тех, кто осознает, что его команда работает на клиента

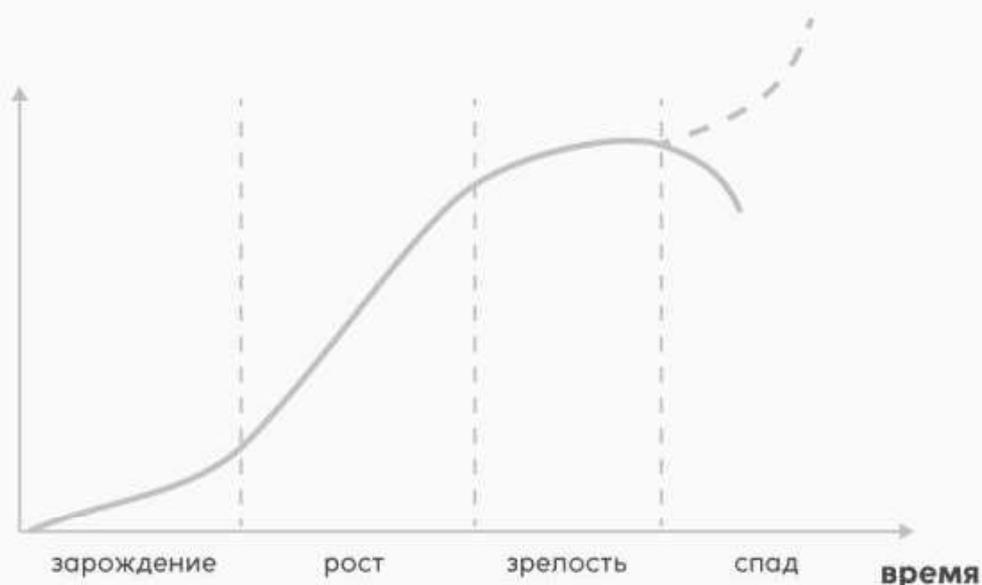


ШАГ 0 - ЗАЧЕМ КОМАНДА?

На первом этапе необходимо определить приоритетную цель/ задачу команды. Для этого необходимо понимать на каком этапе находится ваш бизнес, что сейчас происходит с вашим продуктом

Стадии развития бизнеса

Уровень деловой активности и финансовой экономической стабильности предприятия



Таким образом вы ответите на самый важный вопрос: **«Зачем Вам команда?»**

Что необходимо сделать вашим людям по отношению к клиентам?



ШАГ 1 - ТИПЫ КОМАНД

Акцент «Командные и личные компетенции»

Это команды, которые собирают для создания чего-то **принципиально нового** — **подрывных инноваций**, уникальных продуктов.

У лидера амбициозное и креативное видение будущего продукта, и он обычно формирует команду из людей, которые **столь же амбициозны и разделяют его мнение**.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

Такая команда может сделать мощный рывок и «доказать миру» важность своей идеи

МИНУСЫ:

Не хватает внутренней структуры и коммуникаций, чтобы в полной мере реализовать задуманное видение



ШАГ 1 - ТИПЫ КОМАНД

Акцент «Коммуникации в команде»

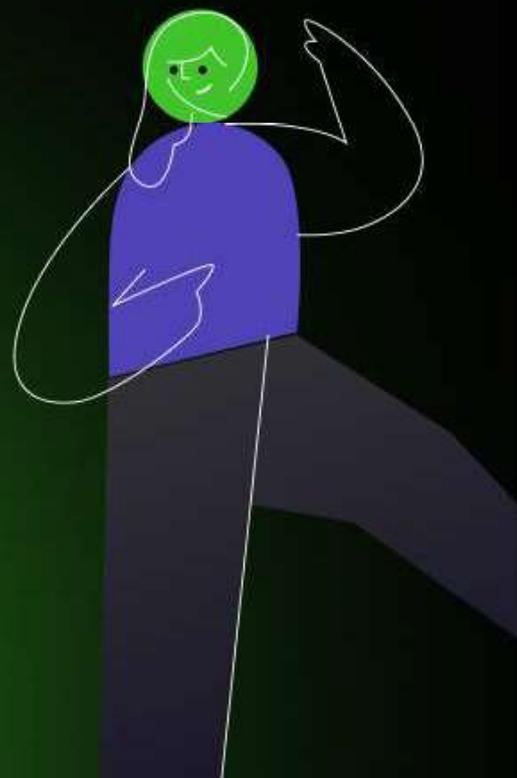
Это команды, которым необязательно сражаться или придумывать что-то новое, они создаются, чтобы **развивать существующий, уже состоявшийся продукт** или **поддерживать какой-либо процесс в организации** (маркетинг, разработки, поддержка пользователей...)

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

- Комфортная, спокойная атмосфера
- Способны давать предсказуемый качественный результат

МИНУСЫ:

- Не справляются с созданием чего-то принципиально нового.
- Ориентация на процесс
- Не смогут самостоятельно решить неожиданно возникшую проблему



ШАГ 1 - ТИПЫ КОМАНД

Акцент «Командные и личностные компетенции»

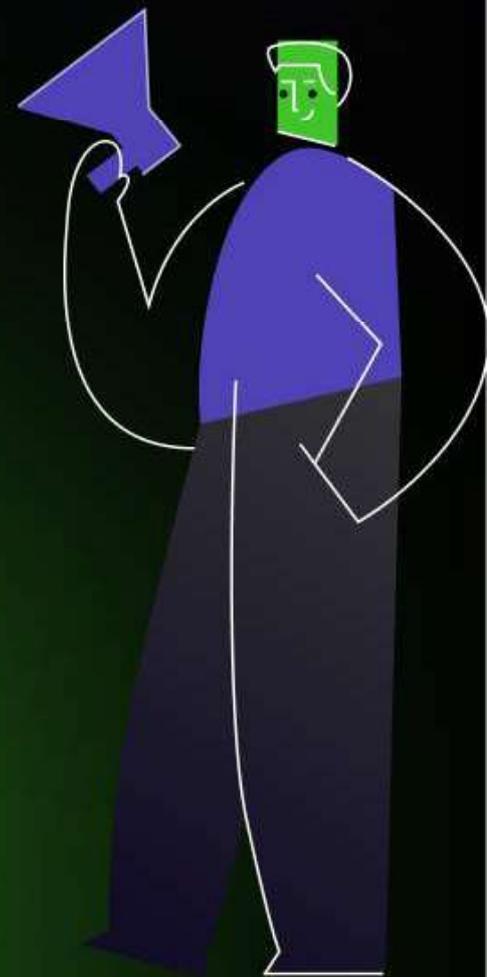
Такие команды больше всего под реализацию конкретных задач здесь и сейчас. Они эффективно выполняют распределенные задачи, но им не хватает ни настойчивости, ни энергии, чтобы придуманное решение довести до реализации

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

Способность анализировать и создавать концепции

МИНУСЫ:

Самостоятельная работа над задачами без формирования командной памяти



КАК РАЗВИВАЕТСЯ КОМАНДА СТАРТАПА?

Если вы много лет на рынке, при этом решили разработать и выводите на рынок новый продукт, то вы являетесь **командой стартапа!**



Команда подбирается и формируется **под конкретную задачу**, исходя из этого необходимы люди «игроки» с **определенным набором компетенций** и личностных проявлений (далее психотип), которые будут способны это реализовать

В зависимости от этапа развития компании (как указано на рисунке) нам требуются люди с разными компетенциями, возникает логичный вопрос: как быть с командой, нужно каждый раз нанимать и **увольнять людей под задачи?**

Ответ нет, все гораздо проще, об этом мы поговорим в 3 шаге - как собирать функциональные команды под задачу.

ШАГ 2 - КРИТЕРИИ УСПЕШНЫХ КОМАНД

Чтобы построить эффективную команду, необходимо разбираться в людях, понимать их уровень соответствия задаче, ключевую роль в команде и совместимость

**УСПЕХ - ЭТО ЗРЕЛОСТЬ, СПОСОБНОСТЬ
И ГОТОВНОСТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ**

Оцените, насколько успешна ваша команда?

- Коэффициент IQ (индивидуальный и групповой)
- Безопасность (физическая и психологическая)
- Надежность и ответственность (участник сделает, в срок в нужном качестве / количестве)
- Четкость и понятность механизма работы (цели, задачи, планы, роли, действия)
- Понимание смыслов деятельности (команда понимает и разделяет)
- Влияние, проактивность (изменяют внешний мир, решения работают на клиента)
- Равноправная коммуникация
- Информированность и согласованность действий



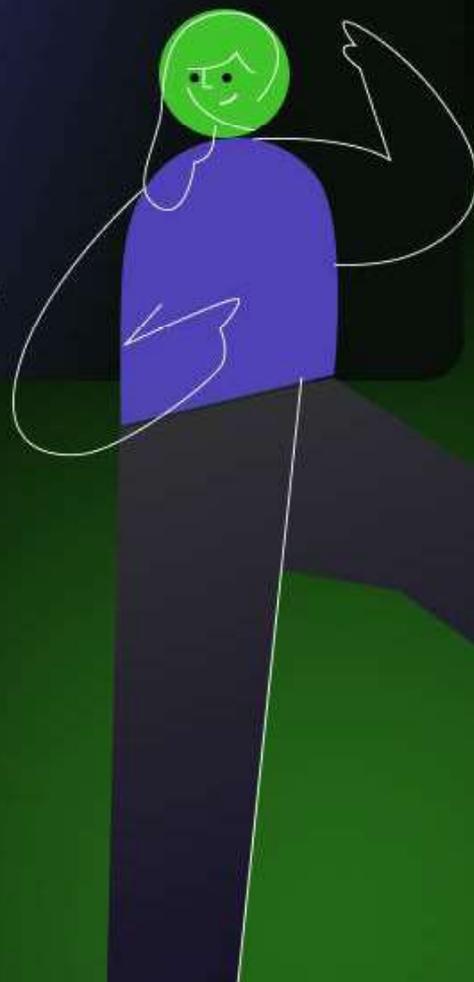
ШАГ 2 - КРИТЕРИИ УСПЕШНЫХ КОМАНД

Чтобы построить эффективную команду, необходимо разбираться в людях, понимать их уровень соответствия задаче, ключевую роль в команде и совместимость

**УСПЕХ - ЭТО ЗРЕЛОСТЬ, СПОСОБНОСТЬ
И ГОТОВНОСТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ**

НЕУСПЕШНЫЕ КОМАНДЫ

- Формальные коммуникации (нет права голоса, отсутствие неформального общения)
- Конкуренция (дублирование действий или белые пятна за которые никто не отвечает)
- Разное понимание целей (преобладание личных)
- Пассивность
- Безответственность
- Ориентация на руководителя, личный успех / амбиции
- Достижения на базе мотивации избегания



ШАГ 3 - КОМАНДА ПОД ЗАДАЧУ

Теперь поговорим о том, как **собрать эффективную команду под задачу**, которая приведет бизнес к успеху

Можно вложить много ресурсов в то, чтобы научиться создавать команды, подбирать нужных людей и посвятить этому жизнь, но у нас нет столько времени, поэтому мы предлагаем **делать это легко и просто**

Онлайн - платформа, которая позволяет оценить компетенции и психотип сотрудника (особенности личности и проявления в команде, функциональную роль, мотивацию/демотивацию, риски). Оценка отдельных "игроков" и целых команд

Платформа позволяет

- Сформировать команду под задачу
- Собрать команду, которая сможет **хорошо взаимодействовать** и будет совместима
- Собрать команду с **задействием** всех ключевых ролей, чтобы команда жила и развивалась естественным образом
- **Наличие информации о психотипе** сотрудников позволяет вовремя отслеживать и минимизировать риски и конфликты
- **Экономия бюджета** на «интуитивном» подборе, ошибках, увольнении, трудоустройстве, адаптации новых игроков
- **Возможность комфортно пересобирать команды** под задачи, повышая уровень мотивации и комфорта

ШАГ 3 - КОМАНДА ПОД ЗАДАЧУ

Роли в команде



Координатор	83
Мотиватор	83
Генератор ресурсов	78
Контролер	75
Генератор идей	74
Реализатор	65
Аналитик	60
Коллективист	56

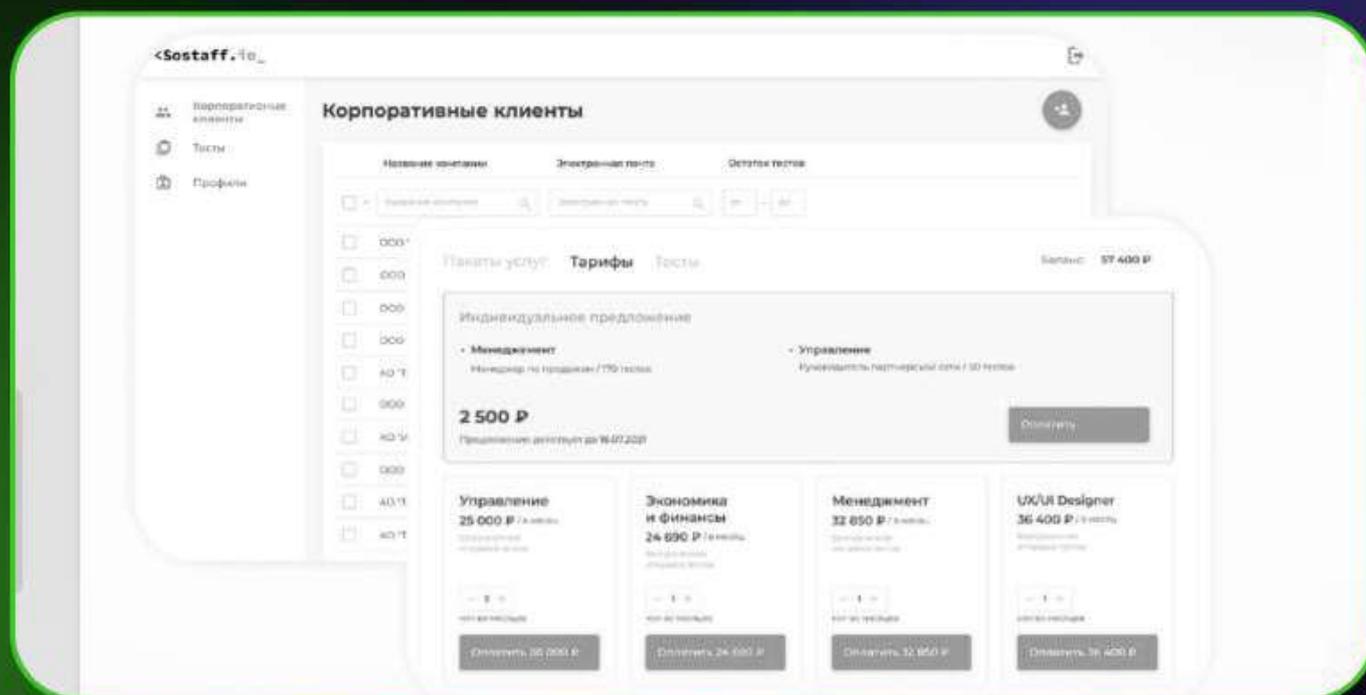
ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАТФОРМЫ

- Оценка онлайн
- Сопровождение и ОС

Наша команда руководствовалась рядом критериев при разработке платформы

- Время затрачиваемое на определения компетенций сотрудника
- Совместимость
- Валидность и надежность данных
- Практическое применение
- Данные работающие на усиление и развитие бизнеса

ШАГ 3 - КОМАНДА ПОД ЗАДАЧУ



ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАТФОРМЫ

- Оценка онлайн
- Сопровождение и ОС



ШАГ 4 - ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНД

Процедура формирования команд на базе платформы

- Проводим **диагностику** лидера и отдельных членов команд
- Даем **рекомендации** в виде дорожной карты по работе с командой на 3 — 6 месяцев
- Проводим **3 регулярных замера** успешности команды по 5-ти факторам по типу стратегических сессий
- Отслеживаем **прогресс** команды

ПОПРОБУЙТЕ НАШЕ РЕШЕНИЕ УЖЕ СЕГОДНЯ. ЗАКАЖИТЕ ДЕМО ПЛАТФОРМЫ



[@Team_Assessment](https://t.me/Team_Assessment)



[+7 \(906\) 050-29-73](tel:+79060502973)

