

Образец корректного индивидуального плана развития для руководителя службы продаж

Ф. И. О. и должность управленца: Сидоров П.К., начальник отдела по работе с клиентами

Ф. И. О. и должность непосредственного руководителя: Иванов А.С., коммерческий директор

Ф. И. О. коуча: Крылова Е.У.

Срок: с 14.06.2017 по 29.12.2017

Цель развития: выработать навыки стратегического мышления и командообразования. Инициировать и реализовать с командой единомышленников проект, как увеличить продажи в компании на 30 процентов. К тому моменту, как сроки ИПР истекут, проект должен быть реализован на 50 процентов.

Развиваемые компетенции	Ожидаемый результат					
Лидерство	1. Выдвинуть идею, как увеличить продажи в компании на 30%. Представить идею так, чтобы ее приняли и разрешили реализовать. До 14.09.2017					
	2. Оформить идею как проект и составить стратегический план реализации проекта. Представить вышестоящему руководителю и гендиректору, получить одобрение. До 05.10.2017					
	3. Собрать команду и работать над проектом. На момент оценки должно быть выполнено 50% работ. До 29.12.2017					
Способы развития	Мероприятия по развитию	Чья поддержка требуется	Сроки реализации и результат (заполняет резервист)	Отметка о результате (заполняет непосредственный руководитель)	Отметка о результате (заполняет коуч)	Средняя оценка освоения ИПР
Развитие на рабочем месте (что я должен делать на рабочем месте, чтобы достичь результатов: 1, 2, 3)	Проанализировать ситуацию в компании за последние два года. Продумать, как можно было бы оптимизировать бизнес-процессы так, чтобы увеличить уровень продаж. Выдвинуть идею и утвердить ее у гендиректора	Иванов А.С., гендиректор	До 14.07.2017 продумать предложение, оформить и представить непосредственному руководителю. Если нужно, внести изменения. До 01.08.2017 согласовать с гендиректором. Получить разрешение реализовать идею	03.07.2017 представил идею. Предложение было нерабочее. Изучил изменения на рынке, проанализировал ситуацию в секторе и с клиентами, 14.07.2017 представил рабочую идею. 25.07.2017 представил ее гендиректору и получил разрешение воплотить в жизнь	Точно проанализировал ситуацию в компании, но не учел ситуацию на рынке, поэтому первую идею вышестоящий руководитель не принял. Продумал предложение. К поставленному сроку с задачей справился	Выполнено
	Оформить идею в проект. Продумать каждый этап реализации проекта: сроки, действия, затраты, цель, результат. Согласовать план с вышестоящим руководителем и гендиректором. Получить одобрение	Иванов А.С., гендиректор	Составить план реализации проекта и согласовать его с непосредственным руководителем до 14.08.2017. Получить разрешение от гендиректора реализовать план до 28.08.2017	01.08.2017 представил план реализации проекта. Допустил несколько незначительных ошибок. Забыл обозначить сроки двух этапов, допустил ошибку в расчетах. Исправил недочеты, 11.08.2017 представил готовый план, который согласовал 17.08.2017 с гендиректором	Поспешил составить план, поэтому допустил несколько ошибок. Обсудил их с вышестоящим руководителем, исправил самостоятельно. План одобрил гендиректор. Задача выполнена	Выполнено
	Пообщаться с подчиненными, описать им суть проекта и его цель, рассказать о задачах и результатах. Собрать команду единомышленников и начать работу над проектом. Распределить подчиненных так, чтобы был закрыт каждый участок работы	Иванов А.С., сотрудники отдела маркетинга и отдела продаж	Провести презентацию нового проекта для подчиненных, собрать команду для его реализации, до 04.09.2017 начать работать над проектом. Выполнить первые три этапа	Представил идею и смог привлечь подчиненных. Собрал команду. Приступил к реализации проекта 01.09.2017. На момент оценки выполнил 45% плана	Выполнил задачу на 90%. Не успел вовремя выполнить задачу, потому что в первые две недели не делегировал задачи подчиненным и старался все решать сам. Однако потом изменил поведение и наверстал время	Выполнено

Развитие через других (какие люди помогут мне достичь результата: 1, 2, 3. Могут быть коллеги, руководитель, наставник, семья, друзья)	Поговорить с вышестоящим руководителем и узнать о тенденциях на рынке, о том, какие новые продукты собирается выпускать компания	Иванов А.С.	До 24.06.2017 поговорить с руководителем, запросить данные о бизнес-процессах в компании	Выполнено	Выполнено	Выполнено	
	У руководителя службы продаж, который на прошлом рабочем месте реализовал подобный проект, узнать, как составить стратегический план	Сидоров К.Д.	До 07.08.2017 составить вместе с руководителем службы продаж примерный стратегический план реализации проекта	Управленцы составили корректный план, но допустили несколько незначительных ошибок. Исправили их после моего замечания	Выполнено	Выполнено	Выполнено
	Узнать у коллег, какие методы они используют, чтобы увлечь подчиненных задачей. Попросить коуча послушать мою презентацию и оценить, будет ли понятно то, что я хочу донести до коллектива	Сотрудники коммерческой службы, Крылова Е.У.	До 02.08.2017 узнать о навыках, попытаться применять их в работе	Применяет навыки в общении с подчиненными	Представил презентацию. Правильно выбрал стратегию поведения, использовал невербалику. Выполнено	Выполнено	Выполнено
Развитие через обучение (литература)	Литература	Кто посоветовал	Результат прочтения, %	Результат прочтения, %	Результат прочтения, %	Результат прочтения, %	
	1. «Стратегии, которые работают. Подход ВСГ», Карл Штерн	Иванов А.С.	57	50	50	50	
	2. «Стратегия голубого океана», Ким Чан, Рене Моборн	Давыдов М.О.	40	20	30	25	
	3. «Эффективное производство в России? Да!», С. Колесников, И. Альтшулер, Т. Бертова	Сидоров К.Д.	100	95	95	95	
	4. «BOSS: бесподобный или бесполезный», Р. Иммельман	Крылова Е.У.	100	100	95	100	
	5. «Одноминутный менеджер», К. Бланшар, С. Джонсон	Крылова Е.У.	100	84	90	87	
	6. «7 навыков высокоэффективных людей», С. Кови	Иванов А.С.	19	16	17	17	
	7. «Восьмой навык», С. Кови	Тополев И.Т.	60	55	60	55	
	8. «Никогда не ешьте в одиночку», Кейт Ферраци	Сидоров К.Д.	12,3	12	12	12	
	9. «Кирпичи 2.0», Д.С. Сугралинов	Николаев В.Э.	90	85	90	85	

Развитие через обучение (тренинги/игры)	Тренинги / игры / развивающие техники	Кто посоветовал	Результат	Результат, %	Результат, %	Результат, %
	1. Пройти тренинг «Стратегическое мышление и планирование»	Крылова Е.У.	Планирую узнать, как правильно разработать стратегию, составить план управленческих действий, овладеть техникой анализа ситуации и выделения «ключевых точек влияния» / ключевых корневых проблем в достижении поставленных задач	90	90	90
	2. Прослушать вебинар «Бизнес-команда. Формирование и управление»	Крылова Е.У.	Как правильно построить диалог с сотрудниками так, чтобы заинтересовать их идеями. Как правильно сформировать команду. Как распределить задачи между участниками	100	100	100
	3. Пройти тренинг «Бизнес-креативность»	Валентинова З.Д.	Как находить оригинальные решения повседневных задач, как поддерживать творческую атмосферу в коллективе, как научиться осознавать, что мешает применять новые нестандартные подходы	85	90	85
	4. Играть в шашки или шахматы два раза в неделю	Смирнов М.Б.	Развить навыки стратегического мышления и планирования	50	50	50
	5. В течение 21 дня стараться делать привычные дела необычно, по-новому	Крылова Е.У.	Развить креативность, научиться находить оригинальное в повседневном	100	100	100
Развитие через обучение (рекомендации для общего развития, которые не относятся напрямую к развиваемой компетенции)	Рекомендации	Кто посоветовал	Способ освоения / результат	Результат, %	Результат, %	Результат, %
	Научиться ставить перед подчиненными четкие задачи, оговаривать требования к сроку и результату. То, как сотрудники понимают задачу, должно совпадать с тем, как ее понимаю я, на 80%	Иванов А.В., Крылова Е.У.	Получать обратную связь от подчиненных. Спрашивать, понимают ли они, в чем суть задачи, которую я поставил перед ними, какое решение они выберут, к каким результатам планируют прийти	100	100	100