НОВОЕ
УПРАВЛЕНИЕ

КАТАЛОГ ДЕЛОВЫХ И БИЗНЕС - ИГР

РАЗВИВАЕМ РУКОВОДИТЕЛЕЙ,
КОМАНДЫ И БИЗНЕС

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Новое Управление - это концепция современного управления в бизнесе на основе принципов живых систем, лучших практик управления и современных знаний психологии

Наши деловые игры моделируют различные взаимодействия в бизнесе и являются инструментом эффективного развития основных компетенций сотрудников и руководителей.
Каждый инструмент, который мы создаем для развития руководителей, команд и бизнеса, помогает организациям самостоятельно и регулярно развивать своих сотрудников, формировать новые способы взаимодействия и решать реальные бизнес-задачи.

Для обучения и развития сотрудников всех уровней мы разрабатываем современные инструменты, которые объединяют лучшие модели управления и принципы бизнес-психологии. Наши инструменты учитывают особенности мышления людей, способы влияния на них и модели эффективной коммуникации. Мы учитываем групповую динамику и технологии объединения людей, а также сложности современного бизнеса и используем креативные подходы.

Игры способны адаптироваться к потребностям сотрудников разных поколений

Бизнес-игры «Новое Управление» помогают развивать необходимые профессиональные компетенции в таких направлениях как:

- УПРАВЛЕНИЕ И ЛИДЕРСТВО
- РАБОТА В КОМАНДЕ
- КОММУНИКАЦИЯ, ПЕРЕГОВОРЫ, НАВЫКИ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ
- ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ
- ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ
- ВНЕДРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В КОМПАНИИ
- ПРОДАЖИ
- РЕШЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ БИЗНЕС-ЗАДАЧ

Играйте — чтобы не учиться на ошибках в реальном бизнесе!

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ:

НОВЫЙ МИР деловая игра

КЛИЕНТОЛОГИКА деловая игра + фасилитация + тренинг

АЛЬЯНС деловая игра

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ игра-тренажер

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ НАСТАВНИК игра-тренажёр

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ 360 игра-тренажёр

СТОП МАНИПУЛЯТОР игра-тренажер

РУЛЕТКА ВЛИЯНИЯ игра-тренажер

УПРАВЛЯЙ ЭМОЦИЯМИ игра-тренажер

АЗБУКА ПРОДАЖ игра-тренажер

КАЗИНО ВОЗРАЖЕНИЙ игра-тренажер

КАЗИНО ВОЗРАЖЕНИЙ ВА-БАНК игра-тренажер

TEAM LEAD игра-симуляция

ДОСТИЖЕНИЕ коуч-игра

ПУТЬ ИЗМЕНЕНИЙ игра-конструктор

МАСТЕР ПРЕЗЕНТАЦИИ игра-конструктор

НАШИ КОНТАКТЫ

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

НОВЫЙ МИР
деловая игра



Деловая игра, которая меняет подход к управлению и командной работе.
Комплексное решение для обучения и оценки сотрудников / руководителей в условиях неопределенности и постоянных изменений

от 10 до 40 человек **время проведения 3-8 часов**

Деловая игра **«Новый Мир»** – это уникальный инструмент для развития ключевых навыков ваших сотрудников: от стратегического планирования до командного взаимодействия. Игровая форма позволяет максимально вовлечь участников, создавая полезные инсайты и практический опыт

Почему выбирают Новый Мир?

Комплексное обучение: развитие навыков стратегического планирования, управления ресурсами, принятия решений в условиях неопределенности

Оценка сотрудников: диагностика управленческих компетенций и лидерского потенциала

Командное взаимодействие: улучшение коммуникации и кросс-функционального взаимодействия в команде

Гибкость: возможность адаптации игры под задачи вашей компании





Кто может участвовать в игре?

Управленческий резерв

Проектные команды

Коллективы сотрудников, где важно развивать командное взаимодействие

Руководители подразделений и проектов

Три варианта игры под ваши задачи:

Управление: развитие навыков планирования, организации, мотивации и контроля. Оценка управленческих компетенций

Стратегия: развитие системного и стратегического мышления, принятие решений в условиях ограниченного времени

Команда: Развитие навыков командного взаимодействия, диагностика лидерства и ролей в команде

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

Управленческие

- Планирование и организация
- Оперативное управление
- Принятие решений в ситуации изменений и ограниченных ресурсах

Стратегические

- Системное мышление
- Принятие решений в конкурентных отношениях и партнёрстве
- Адаптивность

Командные

- Кросс-функциональное взаимодействие
- Лидерство и распределение ролей
- Agile-подход

Личностные

- Эмоциональный интеллект
- Критическое и системное мышление
- Ответственность

Процесс игры:

Команды-девелоперы соревнуются в застройке островов за несколько раундов. Они планируют, закупают ресурсы, строят и сдают объекты (если те соответствуют нормативам). Каждый остров имеет свои условия и ограничения по строительству. Каждый раунд возникают неожиданные события и меняются обстоятельства. Прибыль компании зависит от ее решений. Выбор стратегии (конкурировать или сотрудничать) влияет на результат.
Побеждает команда с наибольшей прибылью.









Результаты игры для участников:

Прокачают управленческие навыки: научатся принимать решения в условиях неопределенности, распределять ресурсы и управлять командой в кризисных сценариях

Разовьют стратегическое мышление: отработают планирование в конкурентной среде, оценят риски и возможности партнерства на примере игровой деятельности

Увидят свои сильные и слабые стороны в командной работе: диагностируют роли в команде и неэффективные модели поведения

Получат полезные идеи для работы: инсайты по управлению и лидерству, обратную связь от коллег и индивидуальный план развития

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

КЛИЕНТОЛОГИКА

КЛИЕНТОЛОГИКА
деловая игра + фасилитация + тренинг

Деловая игра, которая меняет подход к культуре взаимодействия в компании
Комплексное решение для развития вовлеченности и компетенций сотрудников

от 10 до 40 человек **время проведения 3-8 часов**

Игра предназначена для развития понимания процессного подхода в управлении, осознания ценности клиентоориентированности и повышения коммуникативной компетентности при взаимодействии с коллегами, внутренними и внешними клиентами.
В процессе игры участники открыто обсуждают сложности при взаимодействии в организации, а также обучаются техникам конструктивной коммуникации, проходя игру по четырем этапам:
ОСОЗНАННОСТЬ – ОТКРЫТОСТЬ – ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ – ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Почему выбирают Клиентологику?

Прокачка мягких навыков: развитие эмоционального интеллекта, критического мышления и навыков влияния через практику в безопасной среде

Готовые решения для бизнеса: выявление «узких мест» во внутренних процессах организации и создание плана по улучшению клиентоориентированности на всех уровнях

Универсальность формата: подходит для сотрудников и руководителей любого уровня, адаптируется под задачи компании (от 3 до 6 групп одновременно)

Концепция «4_О» для системных изменений: осознанность, открытость, определенность и ответственность как основа для долгосрочного роста культуры взаимодействия







Кто может участвовать в игре?

Сотрудники и руководители всех уровней организации, которым важно развивать клиентоориентированное мышление и навыки конструктивного взаимодействия в организации

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Культура взаимодействия и сотрудничество
- Критическое и системное мышление
- Эмоциональный и социальный интеллект
- Навыки коммуникации
- Навыки работы в команде
- Навыки влияния

Процесс игры:

ИГРА НАЦЕЛЕНА НА ВНУТРЕННЮЮ ИНТЕГРАЦИЮ: ЗНАТЬ – ПОНИМАТЬ – ДЕЛАТЬ

Проходя через этапы игры, участники осознают ценность развития клиентоориентированного мышления и изучают коммуникативные технологии, которые необходимы для эффективного взаимодействия с внешними и внутренними клиентами при решении рабочих задач и достижения целей организации. После прохождения каждого этапа игры участники формируют идеи / план по развитию клиентоориентированности на индивидуальном и организационном уровнях









Результаты игры для участников:

- **Клиентоориентированное взаимодействие:** участники осознают ценность клиентоцентричного подхода и учатся применять его на практике — как во внешних, так и во внутренних процессах компании
- **Проработанные навыки коммуникации:** улучшение качества взаимодействия в команде: от конструктивного диалога до открытого обсуждения сложностей и поиска решений
- **Повышение осознанности:** понимание своей роли в системе («Я — Мы — Организация»), а также последствий решений для коллег, клиентов и бизнеса в целом
- **Готовый план улучшений:** конкретные идеи и договорённости по развитию клиентоориентированной культуры, которые можно сразу внедрить в работу

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

АЛЬЯНС
деловая игра

Эта игра - инструмент для тренировки стратегического мышления и командного взаимодействия руководителей, который поможет им эффективно подготовиться к созданию и принятию стратегических решений, а также выйти на новый уровень культуры взаимодействия в компании

от 6 до 80 человек **время проведения 4-6 часов**

Игровая форма взаимодействия позволяет максимально вовлечь всех участников в осмысление реальности и создать полезные идеи для развития организации, что особенно важно перед стратегической сессией

Почему выбирают Альянс?

Фокус на стратегическое мышление: участники научатся анализировать сложные ситуации, прогнозировать риски и разрабатывать эффективные стратегии

Практическая подготовка: игра позволяет моделировать реальные бизнес-сценарии, что развивает у руководителей навыки принятия решений в условиях неопределенности

Укрепление командного духа: совместное участие в игре способствует лучшему пониманию и сотрудничеству, что критически важно для успешной стратегической сессии

Кто может участвовать в игре?

Руководители высшего и среднего звена, которым предстоит разрабатывать стратегические цели и внедрять стратегические планы

Команды, участвующие в сессиях стратегического планирования и реализации ключевых инициатив

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

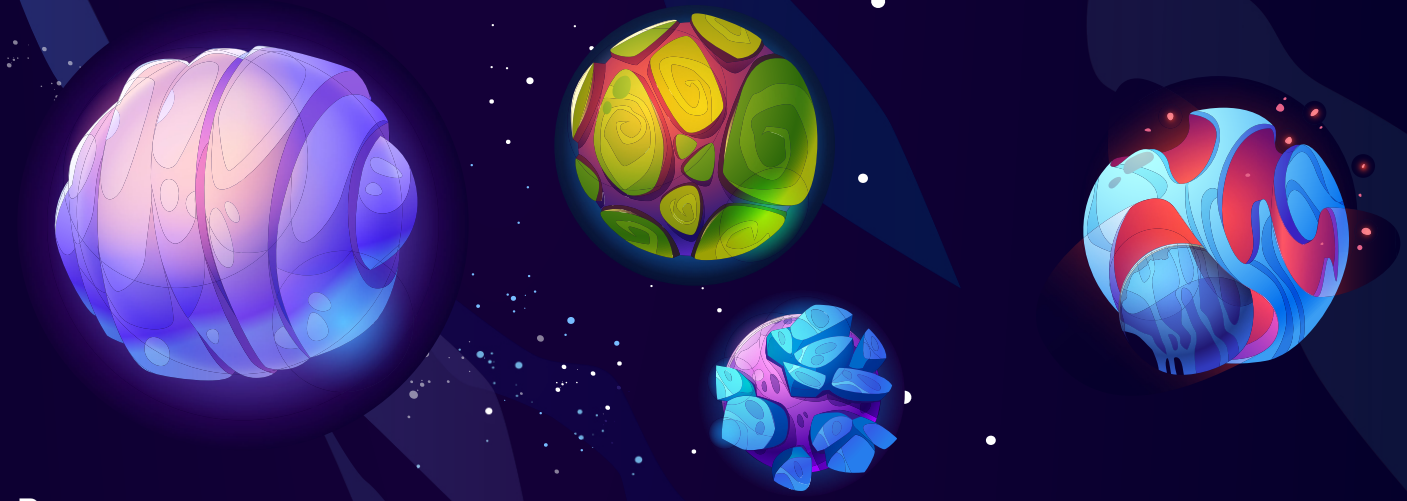


Какие компетенции и направления развивает игра:

- Стратегическое мышление
- Системное мышление
- Адаптивность
- Командное взаимодействие
- Принятие решений в ситуации неопределенности
- Коммуникации и переговоры
- Управление изменениями
- Сотрудничество

Процесс игры:

Участники становятся правителями планет в футуристическом Альянсе, столкнувшимся с чередой кризисов — от экономических потрясений до технологических революций. В динамичных раундах командам предстоит принимать стратегические решения, вести переговоры и оперативно адаптироваться к меняющимся условиям, используя ограниченные ресурсы. Формат взаимодействия участников сочетает глубину стратегического анализа с азартом командной игры, где каждое решение влияет на исход миссии по спасению цивилизации. В конце игры подводятся итоги, и команда с наибольшим количеством очков побеждает



Результаты игры для участников:

- **Прокачка стратегического мышления:** навык анализа сложных сценариев, прогнозирования рисков и разработки многоходовых решений в условиях неопределенности
- **Опыт командной работы в изменчивой среде:** способность оперативно адаптировать стратегии под меняющиеся условия (экономические, политические, экологические вызовы)
- **Улучшение командной динамики:** практика эффективных переговоров, распределения ролей в команде и принятия решений в ситуациях ограниченного времени и под давлением жёстких условий
- **Готовые идеи для работы:** приемы стратегического анализа и моделирования, обратная связь от участников, договорённости по развитию взаимодействия между руководителями, которые необходимо внедрить в работу

+ Важный бонус: участники учатся балансировать между конкуренцией и кооперацией, что критически важно для современных руководителей

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ
игра - тренажер

Игра предназначена для практической отработки различных техник обратной связи и тренировки конструктивного коммуникативного влияния руководителей на сотрудников

от 3 до 8 человек **время проведения от 2х часов (зависит от кол-ва участников)**

Игра учит руководителей давать содержательную обратную связь в соответствие с ситуацией и с учётом уровня рабочей зрелости сотрудника, сохраняя при этом деловые отношения и избегая негативных эмоций. Игра способствует улучшению коммуникации между руководителями и сотрудниками, повышению мотивации сотрудников и конструктивному изменению их поведения

Почему выбирают Обратную Связь?

Практическая отработка навыков: участники осваивают 10 техник обратной связи и сразу применяют их в смоделированных рабочих ситуациях

Гибкость стилей руководства: игра учит руководителей адаптировать стиль взаимодействия (директива, наставничество, коучинг) под разные ситуации и уровни зрелости сотрудников

Адаптивность под задачи: игра может применяться как тренажёр для навыка предоставления обратной связи сотрудникам, практикум в тренинге для подготовки руководителей в рамках корпоративного обучения, инструмент для «Управленческих поединков» руководителей







Кто может участвовать в игре?

Руководители, которые хотят повысить эффективность коммуникации с подчиненными сотрудниками и усилить своё управленческое влияние

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Деловые коммуникации
- Влияние и убеждение
- Управление эмоциями
- Критическое мышление
- Осознанность
- Навыки обратной связи

Процесс игры:

В ходе игры, моделируя взаимодействие с сотрудниками в разных ситуациях, участники отрабатывают применение алгоритмов корректирующей и подкрепляющей обратной связи. Игроки получают оценки качества представленной обратной связи и проводят рефлексию сильных и слабых сторон своей коммуникации с сотрудниками, создают план развития навыков управленческой коммуникации









Результаты игры для участников:

Освоят техники обратной связи: попрактикуются предоставлять корректирующую и поддерживающую обратной связи, научатся выбирать подходящий алгоритм обратной связи в зависимости от ситуации и уровня развития сотрудника

Отработают гибкий управленческий стиль: научатся адаптировать обратную связь под разные типы подчинённых — от новичков до опытных специалистов, что позволит точнее влиять на мотивацию и поведение команды

Повысят осознанность в коммуникации: участники выявят свои сильные стороны и "слепые зоны" в общении, научатся избегать эмоциональных реакций и переводить диалог в конструктивное русло

Сформируют готовый план улучшений: каждый руководитель создаст персональную дорожную карту с конкретными техниками обратной связи

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ НАСТАВНИК игра - тренажер



Игра предназначена для практической отработки техник обратной связи и выработки конструктивного коммуникативного влияния наставника на стажёров в процессе их обучения

от 3 до 8 человек **время проведения от 2х часов (зависит от кол-ва участников)**

Участники получат готовые инструменты и освоят шесть техник обратной связи, попрактикуют их применение в смоделированных ситуациях со стажёрами, научатся влиять на поведение стажёров, развивая ответственность, и смогут эффективнее решать задачи развития стажёров, избегая ошибок

Почему выбирают Обратную Связь Наставник?

Практическая направленность: участники осваивают 6 конкретных техник обратной связи и сразу применяют их в смоделированных ситуациях взаимодействия со стажёрами для ускорения адаптации новичков

Гибкость под задачи обучения: игра адаптируется под разные уровни подготовки стажёров и специфику корпоративных программ наставничества. Подходит как для тренингов, так и для конкурсов наставников

Измеримый результат: по отзывам участников, игра снижает количество конфликтов между наставниками и стажёрами на 40–60% и ускоряет адаптацию новичков за счёт чёткой, содержательной и поддерживающей коммуникации







Кто может участвовать в игре?

Игра подходит наставникам, которые хотят повысить эффективность коммуникации со своими стажёрами и усилить своё влияние в процессе их обучения

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Деловые коммуникации
- Влияние и убеждение
- Управление эмоциями
- Критическое мышление
- Осознанность
- Навыки обратной связи

Процесс игры:

В ходе игры, моделируя взаимодействие со стажёрами в разных ситуациях, участники отрабатывают применение алгоритмов корректирующей и подкрепляющей обратной связи. Игроки получают оценки качества представленной обратной связи и проводят рефлексию сильных и слабых сторон своей коммуникации со стажёрами, создают план развития навыков коммуникации наставника









Результаты игры для участников:

Освоение 6 практических техник: наставники научатся грамотно давать корректирующую и поддерживающую обратную связь, используя конкретные алгоритмы для разных ситуаций в работе со стажёрами

Развитие гибкого подхода в коммуникации: участники отработают адаптацию стиля общения под уровень подготовки стажёра, что повысит эффективность обучения новичков и развитию их осознанности

Улучшение коммуникативных навыков: наставники научатся конструктивно доносить информацию и мотивировать стажёров через систему "похвала + развитие", избегая деструктивных эмоциональных реакций

Готовые инструменты для работы: каждый участник составит персональный чек-лист с техниками обратной связи, которые можно сразу применять в ежедневной практике наставничества

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ 360 игровой комплекс

Игровой комплекс «Обратная связь 360» предназначен для практической отработки техник обратной связи и тренировки конструктивного влияния при взаимодействии с сотрудниками, коллегами, вышестоящими руководителями и контрагентами

от 3 до 8 человек **время проведения от 2х часов (зависит от кол-ва участников)**

Участники освоят десять техник обратной связи, научатся применять их в разных ситуациях, чтобы взаимодействовать с коллегами, руководителями и контрагентами, корректировать их поведение, а также разовьют эмоциональный интеллект, оценят свои навыки коммуникации и определят зоны для развития коммуникативных компетенций

Почему выбирают Обратную Связь 360?

Универсальность применения: охватывает все уровни коммуникации: от подчинённых до руководителей, коллег и внешних партнёров. Участники отрабатывают 10 техник обратной связи, адаптируя их под разные роли партнёра по общению (сотрудник, руководитель, контрагент)

Практическая отработка сложных кейсов: моделирование реальных рабочих ситуаций, включая конфликты и переговоры, с акцентом на сохранение деловых отношений. Результат (по отзывам участников): снижение количества конфликтов и рост доверия в команде

Развитие эмоционального интеллекта: учит анализировать мотивы собеседников, управлять своими эмоциями и находить подход к разным типам людей. Это особенно важно для руководителей, которым нужно влиять без давления



Кто может участвовать в игре?

- **Кадровый резерв**
- **Проектные команды**
- **Коллективы сотрудников, где важно развивать командное взаимодействие**
- **Руководители всех уровней**

Формат игры под ваши задачи:

Обратная связь «Руководитель сотруднику»: руководители изучают и тренируют навыки влияния на мотивацию и способы корректировки поведения своих сотрудников в процессе коммуникации

Обратная связь «Руководитель - сотруднику, коллегам, вышестоящему руководителю, внутренним клиентам и внешним партнёрам»: руководители практикуют техники коммуникации с партнёрами в разных деловых ситуациях и в разных контекстах

Обратная связь «Сотрудник - коллегам, вышестоящему руководителю, внутренним клиентам и внешним партнерам»: сотрудники развивают осознанность в коммуникациях, тренируют навыки корректировки поведения коллег/партнёров, чтобы сделать коммуникации в компании более открытыми и продуктивными

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

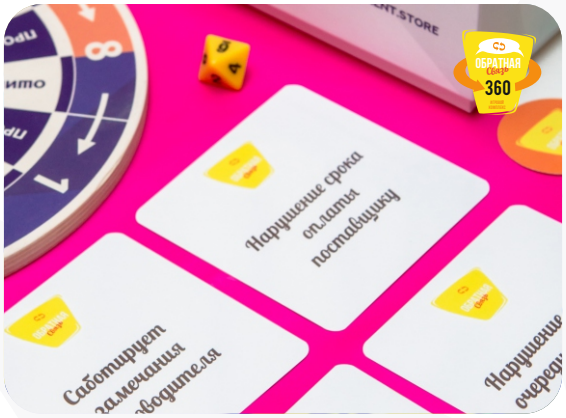
Какие компетенции и направления развивает игра:

- Деловые коммуникации
- Влияние и убеждение
- Управление эмоциями
- Критическое мышление
- Осознанность
- Навыки обратной связи

Процесс игры:

В ходе игры, моделируя разные ситуации делового взаимодействия, участники отрабатывают применение алгоритмов корректирующей и подкрепляющей обратной связи. Игроки получают оценку качества предоставленной обратной связи, которую могут использовать для развития своих навыков во взаимодействии с другими людьми









Результаты игры для участников:

10 техник обратной связи: участники освоят алгоритмы общения с подчиненными, коллегами и партнерами в ситуациях, когда требуется предоставить обратную связь

Практика сложных ситуаций взаимодействия: отработка кейсов из практики компании без эмоционального напряжения и какого-либо риска

Развитие эмоционального интеллекта: участники научатся понимать мотивы других и контролировать свои реакции

Готовые рабочие инструменты: памятки, чек-листы и планы развития для повседневного использования

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

СТОП - МАНИПУЛЯТОР
игра - тренажер

Игра, которая позволяет натренировать навык противодействия манипуляциям в коммуникациях. В процессе игры участники смогут понять и оценить свои больные точки, которыми пользуются манипуляторы



от 3 до 8 человек **время проведения от 2х часов (зависит от кол-ва участников)**

Игра основана на различных техниках, тренирующих навык противодействия манипулятивному влиянию партнеров по общению и выработку устойчивого ассертивного поведения

Почему выбирают Стоп - Манипулятор?

Практическая отработка навыков: участники осваивают техники психологического самбо и информационного диалога, учатся распознавать и нейтрализовать манипуляции в реальных сценариях

Персонализированный подход: игра помогает выявить личные триггеры, на которые влияют манипуляторы и разработать индивидуальные стратегии ассертивного поведения в сложных ситуациях

Универсальность применения: подходит для разных сфер - от корпоративных конфликтов до переговоров с клиентами. Формат адаптируется под задачи тренингов, оценки сотрудников или развития личной эффективности





Кто может участвовать в игре?

- Руководители и топ-менеджеры
- Кадровый резерв
- Команды
- Специалисты по продажам
- Специалисты поддержки / клиентского сервиса

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Эмоциональный интеллект
- Стрессоустойчивость
- Деловая коммуникация
- Влияние и убеждение

Процесс игры:

Участники анализируют свои психологические уязвимости, создают "аватар-мишень" и проигрывают сценарии манипулятивного влияния оппонентов. На практике осваивают техники противодействия манипуляциям: психологическое самбо, информационный диалог и др. В финале выбирают персональные стратегии защиты и закрепляют навыки через разбор реальных кейсов









Результаты игры для участников:

Осознание уязвимостей: участники выявят свои личные сценарии поведения и эмоциональные триггеры, которые чаще всего используют манипуляторы

Навык распознавания манипуляций: научатся быстро определять манипулятивные техники в общении (чувство вины, давление, игра на жалости и др.)

Отработка защитных тактик: освоят 5+ техник противодействия: психологическое самбо, информационный диалог, методы нейтрализации давления

Формирование устойчивого поведения: создадут персональный алгоритм реагирования на манипуляции, чтобы сохранять спокойствие и контроль в конфликтных ситуациях

Дополнительный эффект: снизят уровень стресса в сложных переговорах, станут увереннее отстаивать личные границы без чувства вины, улучшат качество деловых и личных отношений

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

РУЛЕТКА ВЛИЯНИЯ
игра - тренажер

РУЛЕТКА ВЛИЯНИЯ

Игра предназначена для повышения коммуникативной эффективности, развития навыков влияния и убеждения оппонента или аудитории

от 3 до 15 человек **время проведения 2-3 часа**

Игра помогает участникам развить в себе уверенность при взаимодействии с другими людьми, учит аргументированно отстаивать свою точку зрения, влиять на эмоции и конструктивно отражать манипуляции. Игра способствует лучшему пониманию других людей и повышению качества их взаимодействия друг с другом

Почему выбирают Рулетку Влияния?

Практическая отработка навыков влияния: участники развивают навыки аргументации, контраргументации и применение техник убеждения в формате соревнования

Гибкость применения: подходит для разных форматов - от корпоративного обучения (переговоры, продажи) до неформальных мероприятий. Может проводиться как индивидуальное или командное соревнование

Прикладной результат: участники отслеживают свои стратегии влияния, выявляют слабые места и сразу отрабатывают новые тактики. По отзывам, игра снижает страх перед переговорами и повышает уверенность в публичных выступлениях





Кто может участвовать в игре?

- Руководители
- Кадровый резерв
- Специалисты по продажам / закупкам
- Специалисты поддержки / клиентского сервиса

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Деловые коммуникации
- Влияние и убеждение
- Управление эмоциями
- Ведение переговоров
- Критическое мышление
- Стрессоустойчивость
- Осознанность

Процесс игры:

В процессе игры участники соревнуются в коммуникативном мастерстве, развивают навыки аргументации, учатся влиять на оппонентов на рациональном и эмоциональном уровнях. Игра помогает тренировать навыки импровизации в ситуации спора, переговоров и взаимодействия с аудиторией (убеждение, вдохновение, ответы на вопросы)









Результаты игры для участников:

Отработка навыков убеждения: участники научатся выстраивать четкую аргументацию, подкреплять позицию фактами и эффективно парировать возражения, используя как логику, так и эмоциональное воздействие

Умение противостоять манипуляциям: отработка техник распознавания и нейтрализации манипулятивных приемов в переговорах и публичных выступлениях

Повышение стрессоустойчивости: умение сохранять хладнокровие и уверенность в жестких дискуссиях, импровизировать под давлением и контролировать эмоции

Гибкость коммуникации: развитие способности адаптировать стиль общения под разных оппонентов — от жесткой контраргументации до мягкого убеждения

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УПРАВЛЯЙ ЭМОЦИЯМИ игра - тренажер

Игра «Управляй эмоциями» предназначена для комплексного развития навыков внутриличностного и межличностного эмоционального интеллекта

от 3 до 8 человек **время проведения от 2х часов (зависит от кол-ва участников)**

Игра развивает навыки распознавания и управления собственными эмоциями, а также навыки влияния на людей и мотивирования их через эмоциональную сферу. Игра способствует повышению личной эффективности, расширяет поведенческий и управленческий репертуар через развитие эмоциональной компетентности

Почему выбирают Управляй Эмоциями?

Глубокая проработка эмоционального интеллекта: участники учатся осознавать и управлять своими эмоциями (от триггеров до реакций), а также влиять на эмоции других, используя модель DISC, транзактный анализ, типологию эмоций Плутчека

Практические инструменты для работы и жизни: игра даёт конкретные техники для снижения конфликтов в команде, мотивации сотрудников через эмоциональную сферу, контроля стресса в сложных ситуациях

Доказанная эффективность (по отзывам участников): снижение количества конфликтов в коллективе, рост вовлечённости сотрудников, улучшение качества коммуникаций (меньше эмоций - больше делового диалога)





Кто может участвовать в игре?

- Руководители всех уровней
- Кадровый резерв
- Команды
- Специалисты по продажам
- Специалисты поддержки / клиентского сервиса

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Саморефлексия
- Управление эмоциями
- Влияние и убеждение
- Стрессоустойчивость
- Эффективная коммуникация
- Сотрудничество

Процесс игры:

В процессе игры участники по этапам выполняют разные задания, которые направлены на развитие осознанности своих эмоций / потребностей, а также на понимание эмоций / потребностей других людей. Игра помогает участникам научиться управлять эмоциональным состоянием в последовательности Потребности – Эмоции – Мысли – Действия. В игре участники практикуют навыки влияния и мотивации людей посредством управления их эмоциями и особенностями стиля поведения









Результаты игры для участников:

Осознание и контроль собственных эмоций: участники научатся точно определять свои эмоции и их триггеры, различать истинные потребности, стоящие за эмоциональными реакциями, применять техники саморегуляции в стрессовых ситуациях

Навык влияния на эмоции других: отработают применение инструментов для распознавания эмоций коллег и клиентов, гибкого управления диалогом, мотивации через эмоциональную сферу

Снижение конфликтов и токсичности: в поведении сотрудников при командной работе уменьшиться количество импульсивных реакций, споры «на эмоциях» перейдут в деловое русло, выстроится психологически безопасная среда

Готовые алгоритмы для работы: каждый участник получит чек-лист техник управления эмоциями, персональную карту триггеров и способов реакции, инструменты для развития эмоционального интеллекта команды

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

АЗБУКА ПРОДАЖ
игра - тренажер

LIMITED EDITION
АЗБУКА ПРОДАЖ
• БИЗНЕС ИГРА •

Игра создана для развития навыков продаж сотрудников, занимающихся продажами в B2B сегменте

от 3 до 6 человек | время проведения 2 - 4 часа

Игра учит сотрудников выбирать методики ведения грамотного диалога и инструменты продаж в зависимости от готовности клиента к покупке, а также эффективные техники завершения сделки. В основе игры лежит технология построения взаимодействия с разными типами клиентов и приемы подведения их к совершению сделки в зависимости их готовности к покупке

Почему выбирают Азбуку Продаж?

Формирование пошаговой системы продаж: сокращает время на адаптацию и ускоряет выход новых сотрудников на результативность

Универсальность для разных форматов обучения: подходит не только для тренингов, но и для неформального обучения (например, воркшопы, тимбилдинги)





Кто может участвовать в игре?

Игра подходит как начинающим сотрудникам, так и опытным специалистам по продажам / торговым представителям

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Навыки продаж
- Деловая коммуникация
- Эмоциональный интеллект
- Ведение переговоров
- Влияние и убеждение

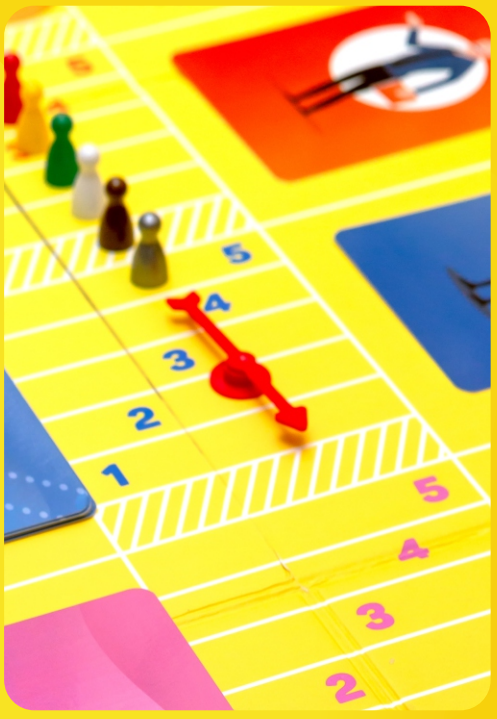
Процесс игры:

В процессе игры участники знакомятся с этапами процесса продаж, отрабатывают основные техники продаж по каждому этапу, учатся вести переговоры с потенциальными и реальными клиентами, влиять на них в зависимости от уровня их готовности и целенаправленно подводить к сделке









Результаты игры для участников:

Практические навыки заключения сделок: участники освоят эффективные методики продаж, научатся применять техники завершения сделок и работать с возражениями, что повысит их конверсию (пример: рост с 15% до 30%)

Уверенность в переговорах: игра моделирует реальные ситуации, помогая преодолеть страх отказов. Участники начнут вести переговоры более уверенно, даже без опыта в продажах

Умение анализировать потребности клиента: научатся быстро выявлять запросы клиентов и адаптировать презентацию под них. Это сократит время сделки и повысит интерес покупателей

Готовая система действий для работы: сформируют пошаговый алгоритм продаж, который можно сразу внедрить в практику. Это ускорит достижение первых результатов и снизит время на обучение новых сотрудников

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

КАЗИНО ВОЗРАЖЕНИЙ
игра - тренажер

КАЗИНО ВОЗРАЖЕНИЙ

Игра предназначена для сотрудников, которые регулярно сталкиваются в своей работе с возражениями: специалисты отделов продаж, торговые представители, специалисты клиентского сервиса, консультанты и др.

от 3 до 8 человек **время проведения от 2х часов (зависит от кол-ва участников)**

Игра учит быстро распознавать типы возражений оппонентов и эффективно применять тактики работы с ними. Игра способствует улучшению коммуникации с клиентами, повышает стрессоустойчивость и уверенность в себе

Почему выбирают Казино Возражений?

Практическая отработка навыков: участники изучают и сразу применяют разные техники работы с возражениями, формируя персональный «банк аргументов» для реальных переговоров с клиентами

Гибкость под задачи бизнеса: игра адаптируется под специфику компании, так как можно использовать типовые кейсы или реальные возражения из практики отдела продаж/сервиса. Подходит для обучения новичков и «поединков» опытных сотрудников

Измеримая эффективность: по данным компаний, после применения этой игры, ускоряется адаптация новых сотрудников, наблюдается рост продаж на 7%, а средний чек увеличивается до 30%





Кто может участвовать в игре?

Игра подходит руководителям и сотрудникам, которым важно развивать и поддерживать на высоком уровне свои навыки работы с возражениями и эффективно работать с клиентами / партнёрами

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Эффективная коммуникация
- Влияние и убеждение
- Управление эмоциями
- Стрессоустойчивость
- Ведение переговоров

Процесс игры:

В процессе игры участники изучают типы возражений и техники работы с ними, развивают навыки конструктивной работы с возражениями в процессе переговоров с клиентами и партнерами. В игре можно использовать как типовые возражения клиентов, так и отрабатывать специфические для данного бизнеса ситуации









Результаты игры для участников:

Сформированный банк аргументов: участники создают личную базу эффективных ответов на типичные возражения клиентов, которую можно сразу применять в работе

Отработанные техники работы с возражениями: игроки осваивают различные алгоритмы нейтрализации возражений и учатся гибко подбирать подходы в зависимости от типа клиента и ситуации

Повышенная стрессоустойчивость: участники становятся более уверенными при общении с клиентами, учатся сохранять спокойствие и контролировать эмоции в сложных диалогах

Улучшение показателей продаж: благодаря отработанным навыкам сотрудники демонстрируют увеличение среднего чека, рост конверсии в продажи, сокращение времени на обработку возражений

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

КАЗИНО ВОЗРАЖЕНИЙ ВА - БАНК
игра - тренажер

Игра предназначена для специалистов по продажам продуктов банка, которым необходимо развивать навыки работы с возражениями в процессе переговоров с потенциальными и существующими клиентами банка

от 3 до 8 человек **время проведения от 2х часов (зависит от кол-ва участников)**

Игра учит чётко распознавать различные типы возражений оппонентов и эффективно применять тактики работы с ними. Игра способствует улучшению коммуникации с клиентами, повышает стрессоустойчивость и уверенность в себе

Почему выбирают Казино Возражений Ва - Банк?

Практическая отработка навыков: участники изучают и сразу применяют разные техники работы с возражениями, формируя персональный «банк аргументов» для реальных переговоров с клиентами

Гибкость под задачи бизнеса: игра адаптируется под специфику банка - можно использовать типовые кейсы или реальные возражения из практики отдела продаж/сервиса. Подходит для обучения новичков и «поединков» опытных сотрудников

Измеримая эффективность: ускоряется адаптация новых сотрудников, растут продажи по разным продуктам и суммы по договору





Кто может участвовать в игре?

Игра подходит руководителям и сотрудникам, которым важно развивать и поддерживать на высоком уровне свои навыки работы с возражениями и эффективно работать с клиентами / партнёрами банка

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Эффективная коммуникация
- Влияние и убеждение
- Управление эмоциями
- Стрессоустойчивость
- Ведение переговоров

Процесс игры:

В процессе игры участники изучают типы возражений и техники работы с ними, развивают навыки конструктивной работы с возражениями в процессе переговоров с клиентами и партнерами. В игре можно использовать как типовые возражения клиентов, так и отрабатывать специфические для данного бизнеса ситуации









Результаты игры для участников:

Сформированный банк аргументов: участники создают личную базу эффективных ответов на типичные возражения клиентов, которую можно сразу применять в работе

Отработанные техники работы с возражениями: игроки осваивают различные алгоритмы нейтрализации возражений и учатся гибко подбирать подходы в зависимости от типа клиента и ситуации

Повышенная стрессоустойчивость: участники становятся более уверенными при общении с клиентами, учатся сохранять спокойствие и контролировать эмоции в сложных диалогах

Улучшение показателей продаж: благодаря отработанным навыкам сотрудники демонстрируют увеличение среднего чека, рост конверсии в продажи, сокращение времени на обработку возражений

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

TEAM LEAD

TEAM LEAD
игра - симуляция

Игра предназначена для начинающих руководителей, которым необходимо системно изучить Цикл управления и основные инструменты руководства сотрудниками на каждом из этапов цикла

от 3 до 8 человек **время проведения от 3х часов (зависит от кол-ва участников)**

Игра учит руководителей выбирать инструменты управления, исходя из уровня рабочей зрелости подчинённого и требований ситуации, и брать на себя ответственность за принятые решения. Игра способствует развитию управленческого влияния руководителей, выстраиванию конструктивного взаимодействия с сотрудниками и обучает участников принимать управленческие решения в условиях быстрых изменений

Почему выбирают Team Lead?

Практическое освоение управленческого цикла: участники шаг за шагом проходят все этапы управления (планирование, организация, мотивация, контроль), учатся принимать решения в условиях ограниченных ресурсов и нестабильности, что формирует системное понимание роли руководителя

Гибкость управления разными типами сотрудников: игра основана на модели ситуационного лидерства Херси-Бланшара, что позволяет тренировать применение разных стилей руководства (от директивного до делегирующего) в зависимости от уровня зрелости подчинённых

Развитие ключевых управленческих качеств: участники разовьют адаптивность, стрессоустойчивость, ответственность за распределение ресурсов, умение анализировать последствия своих действий, попрактикуют лидерское поведение и командное взаимодействие





Кто может участвовать в игре?

Руководители всех уровней

Управленческий резерв



НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Управление командой
- Стратегическое мышление
- Принятие решений
- Работа в команде
- Стрессоустойчивость
- Адаптивность

Процесс игры:

В ходе игры участники учатся управлять командой сотрудников разного уровня рабочей зрелости, проходя этапы Цикла управления. В условиях ограниченных ресурсов участники постоянно принимают решения и оценивают последствия их реализации. В игре, как и в жизни, всё нестабильно и постоянно возникают разные обстоятельства, к которым участникам необходимо адаптироваться, чтобы первыми дойти до финала









Результаты игры для участников:

Системное понимание управленческого цикла: участники освоят все этапы управления (планирование, организация, мотивация, контроль) и необходимые инструменты руководства сотрудниками, поймут, как применять это на практике, учитывая ограниченность ресурсов и изменчивость условий

Гибкие навыки ситуационного лидерства: на основе модели Херси-Бланшара игроки отработают применение 4-х стилей руководства (директивный, наставнический, поддерживающий, делегирующий), научатся адаптировать их под уровень зрелости каждого сотрудника и специфику ситуации

Повышение управленческой эффективности: участники разовьют навык распределения ресурсов и расстановки приоритетов, умение брать ответственность за решения, адаптивность и стрессоустойчивость в условиях неопределенности

Индивидуальный план развития: каждый участник выявит свои сильные и слабые стороны как руководителя, получит обратную связь от коллег и тренера, сформирует персональную стратегию профессионального роста

Дополнительная польза для бизнеса: произойдёт ускорение адаптации новых руководителей, снизится количество управленческих ошибок, улучшится микроклимат в командах

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ДОСТИЖЕНИЕ
КОУЧ-ИГРА

ДОСТИЖЕНИЕ
коуч - игра

Игра является эффективным инструментом развития навыков осознанности в целеполагании и выбора способов достижения командных и индивидуальных целей

от 1 до 8 человек **время проведения от 3х часов (зависит от кол-ва участников)**

Игра помогает участникам с разных сторон исследовать интересующую их тему / проблему / задачу, более глубоко разобраться со своими намерениями и открыть новые возможности в достижении своей цели



Почему выбирают Достижение?

Глубокое осознание целей: игра помогает участникам четко определить свои цели, проанализировать текущую ситуацию и выявить ресурсы для их достижения, используя модель коучинга GROW

Улучшение командного взаимодействия: участники учатся открыто коммуницировать, договариваться и распределять зоны ответственности, что особенно важно для проектных, функциональных и кросс-функциональных команд

Практический результат: игра завершается созданием конкретной «дорожной карты» действий, что позволяет быстро и ответственно перейти от планирования к реализации цели



Кто может участвовать в игре?

Игра подходит сложившимся и вновь образованным командам (проектным / функциональным / кросс функциональным), которым необходимо выстраивать сотрудничество в процессе достижения общих целей, учиться конструктивному взаимодействию, создавать общее видение, анализировать и осознанно выбирать конкретные решения для достижения цели.
В игре могут участвовать отдельные сотрудники и руководители, у которых есть потребность в определении дальнейшего пути своего развития, построении карьеры и достижении целей

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Осознанность
- Стратегическое мышление
- Целеполагание
- Работа в команде
- Эффективная коммуникация
- Сотрудничество

Процесс игры:

В процессе игры участники совместно определяют свою цель и всесторонне анализируют текущую ситуацию — выявляют сильные и слабые стороны, а также потенциальные возможности и препятствия на пути к успеху. Затем игроки погружаются в поиск неочевидных решений, находят дополнительные ресурсы и распределяют зоны ответственности между собой, чтобы максимально эффективно реализовать имеющиеся возможности. Завершается процесс созданием детального плана действий с чёткими шагами, сроками и персональными обязательствами каждого участника, что позволяет сразу перейти от обсуждений к реальному воплощению задуманного. Весь игровой процесс построен на открытой коммуникации и конструктивном взаимодействии, помогая группе / участникам не только достичь поставленных целей, но и улучшить качество совместной работы в будущем









Результаты игры для участников:

Чёткое понимание цели: участники договариваются об общем видении, формулируют конкретную, измеримую цель и осознают возможности её достижения

Готовый план действий: создаётся детальная дорожная карта с распределением ролей, сроками, конкретными задачами и ответственными лицами

Улучшение командной работы: игроки учатся соучастию, открытой коммуникации, развивают способности договариваться и осознанно распределять зоны ответственности в процессе достижения общей цели

Повышение мотивации: участники осознают смысл, ресурсы и возможности для достижения цели, что вдохновляет их на активные действия, поддерживает вовлеченность и мотивацию

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

БИЗНЕС-КОНСТРУКТОР

Путь изменений

ПУТЬ ИЗМЕНЕНИЙ
игра - конструктор

Игра предназначена для командного моделирования процесса внедрения изменений в компании

от 3 до 8 человек **время проведения 2 - 6 часов**

Игра учит команды проактивно моделировать и решать проблемы, используя разные тактики влияния на каждом из этапов внедрения изменений. Игра способствует улучшению коммуникации в команде и обучает участников принимать решения на основе согласованного видения

Почему выбирают Путь Изменений?

Практическая отработка управления изменениями: участники проходят все этапы подготовки внедрения преобразований — от создания видения до создания плана работы и распределения ответственности, выбирают приемы преодоления сопротивления сотрудников, используя модели управления изменениями (Курта Левина, Джона Коттера и др.).

Командный консенсус и стратегическое мышление: игра учит согласовывать разные мнения, находить совместные решения и разрабатывать реалистичные планы изменений, учитывая ресурсы и барьеры

Готовые инструменты для бизнеса: по итогам формируется конкретный план действий по внедрению изменений в компании







Кто может участвовать в игре?

Игра подходит командам руководителей, рабочим группам и сотрудникам у которых есть цель внедрить изменения на разных уровнях и в разных процессах компании

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Какие компетенции и направления развивает игра:

- Управление изменениями
- Стратегическое мышление
- Системное мышление
- Командное взаимодействие
- Навыки коммуникации
- Решение проблем

Процесс игры:

В процессе игры участники прорабатывают все этапы внедрения изменений, анализируют стейколдеров, ресурсы и барьеры, коллегиально выбирают необходимые и возможные действия для достижения цели









Результаты игры для участников:

Стратегическое видение изменений: участники сформируют чёткое представление о целях и этапах преобразований, научатся анализировать риски и возможности на каждом шаге

Навыки группового принятия решений: отработка умения принимать лучшие решения в команде на основе консенсуса, конструктивно работать с возражениями и сопротивлением участников команды

Разработанный план внедрения: готовый перечень действий по этапам с распределением ролей и зон ответственности, сроками и контрольными точками

Дополнительные эффекты: сокращение сроков внедрения изменений до 30-40%, рост вовлеченности сотрудников в процесс преобразований, уменьшение количества и остроты конфликтов при внедрении изменений

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ



МАСТЕР ПРЕЗЕНТАЦИЙ
игра - конструктор

Игра предназначена для тренировки навыков создавать и проводить эффективные выступления любой сложности под разные задачи и в разных условиях

от 3 до 15 человек **время проведения от 2,5 часов (зависит от кол-ва участников)**

Игра учит определять содержание презентации, учитывая запрос аудитории, варьировать сложность и глубину содержания выступления, определять его структуру, подбирать формы, наиболее подходящие для ситуации и условий проведения



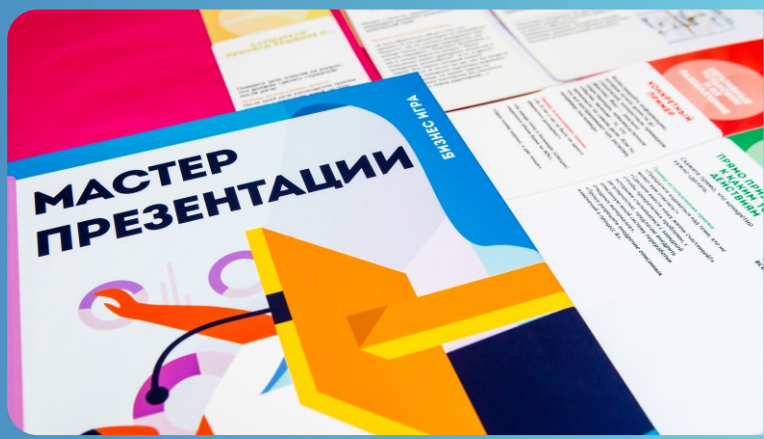
Почему выбирают Мастер Презентаций?

Комплексное развитие навыков: игра тренирует все составляющие презентаций - от содержания и структуры до приёмов работы с аудиторией

Быстрые практические результаты: участники применяют знания на своих реальных кейсах для выступления и в дальнейшем относятся к любому выступлению как к процессу, который требует определенной четкой подготовки

Универсальность и эффективность: подходит для индивидуальных и корпоративных тренировок, для подготовки к реальным выступлениям перед коллегами и клиентами, в разы сокращая время подготовки





Кто может участвовать в игре?

Игра подходит руководителям и сотрудникам, которые проводят публичные выступления, часто выступают перед аудиторией, проводят презентации товаров/услуг и т.д.

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

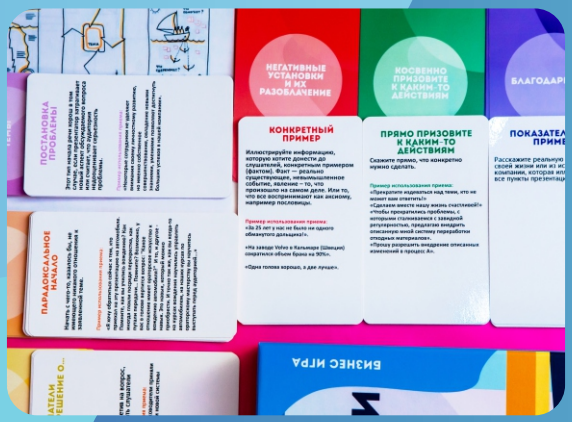
Какие компетенции и направления развивает игра:

- Влияние
- Деловая коммуникация
- Убеждение
- Стрессоустойчивость
- Публичные выступления
- Адаптивность

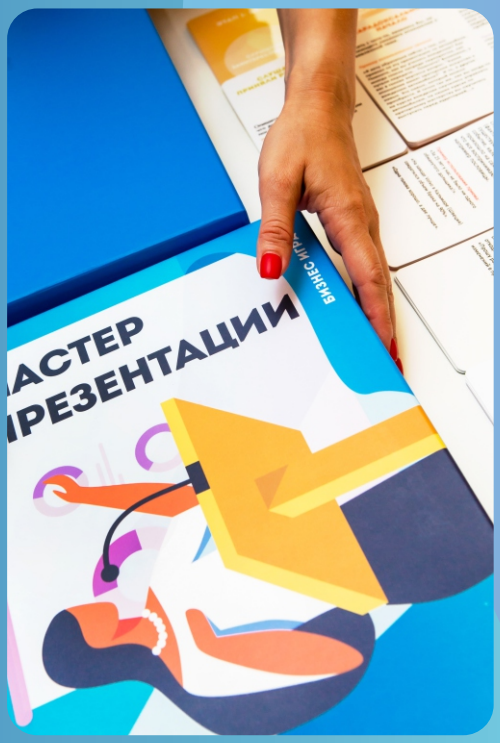
Процесс игры:

В процессе игры участники прорабатывают все этапы создания и реализации публичного выступления, исходя из цели, специфики аудитории, темы и т.д., учатся анализировать выступления и оценивать их эффективность по заданным параметрам









Результаты игры для участников:

Создание сильных презентаций: участники научатся разрабатывать чёткие, убедительные выступления под любые цели и разные аудитории

Уверенность на публике: игра снижает страх перед выступлениями, помогая свободно взаимодействовать с аудиторией любой сложности и размера

Навыки влияния: участники освоят техники аргументации и убеждения для досстижения целей спикера

Критическое мышление: участники научатся анализировать свои и чужие выступления, оценивать их эффективность и находить способы улучшения их качества

НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ВСЕ НАШИ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ
НА САЙТЕ: **центр-перспективы.рф**

+7 800 707 90 56

НАЧНИТЕ С НАМИ СЕГОДНЯ ДЕЛАТЬ ТО,
О ЧЕМ ДРУГИЕ БУДУТ ДУМАТЬ ЗАВТРА