გუნდის მართვის პრაქტიკული კურსი

ლექტორი

ლიკა კოვზირიძე
ოლგა ნებიერიძე
დავით ქიაბერაშვილი

კურსის დრო

17 შეხვედრა (34 საათი)

სასწავლო კურსის მიზნები

გუნდის მართვის პრაქტიკული კურსის მიზანია განავითაროს საშუალო რგოლის მენეჯერები ისეთ ლიდერებად, რომლებიც პროცესების მართვასთან ერთად ზრუნავენ გუნდის წევრების უნარებისა და პოტენციალის განვითარებაზე, რაც ხელს უწყობს გუნდების უფრო მაღალი ჩართულობით, ინიციატივითა და შედეგებზე ორიენტაციით მუშაობას, კომპანიის ბიზნეს მიზნების მისაღწევად.

სასწავლო კურსის შინაარსი

ლექცია 1: მენეჯმენტის არსი

- მენეჯმენტის განვითარების ევოლუცია - ისტორიული მიმოხილვა
- მენეჯერის როლი ორგანიზაციაში

ლექცია 2: სტრუქტურის როლი ეფექტურ მართვაში

- რატომ არის მნიშვნელოვანი გამართული ორგანიზაციული სტრუქტურა
- ორგანიზაციული სტრუქტურების მიმოხილვა
- კომუნიკაციისა და ანგარიშგების ხაზები: საუკეთესო პრაქტიკა
- პროცესების შესაბამისობა ბიზნეს მიზნებთან
- გუნდების სტრუქტურირების გავრცელებული შეცდომები
- გუნდების სტრუქტურირების ინსტრუმენტები: ორგანიზაციული სქემები, RACI მატრიცა
- როგორ უნდა მოხდეს გუნდის რესტრუქტურიზაცია: ძირითადი ნაბიჯები და საუკეთესო პრაქტიკა

ლექცია 3: გუნდის სტრუქტურა და როლების გადანაწილება - პრაქტიკა

ლექცია 4: გუნდში და პროცესებში პრობლემების იდენტიფიცირება

- გავრცელებული პრობლემების განხილვა
- გუნდის პრობლემების დიაგნოსტიკა: ადრეული ამოცნობა, გამაფრთხილებელი ნიშნები
- პოტენციური რისკების იდენტიფიცირება, სახელმძღვანელო პრინციპების შექმნა
- პროცესის აუდიტი და აუდიტის სფეროები

- როლებისა და პასუხისმგებლობების განსაზღვრა: გადაფარვებისა და ხარვეზების თავიდან აცილება
- პრობლემების იდენტიფიცირების ინსტრუმენტები: SWOT ანალიზი, თანამშრომლების უკუკავშირის გამოკითხვები
- პროცესის არაეფექტურობა და შეფერხებები: სამუშაო პროცესების რუკის შედგენა
- გამოწვევები მართვაში, რომლებიც იწვევს არაეფექტურობას

ლექცია 5: გუნდში არსებული პრობლემების იდენტიფიცირება - პრაქტიკა

ლექცია 6: პრობლემების გადაჭრის ჩარჩოები

- Root cause analysis- მიმოხილვა
- Fishbone Diagram (Ishikawa): Identifying causes of problems
- 5 რატომ-ის ტექნიკა

ლექცია 7: პრობლემების გადაჭრის ჩარჩოებ**ი**ს - პრაქტიკა

ლექცია 8: ემოციური ინტელექტი ლიდერობაში

- გუნდის ემოციების მართვა და რეგულირება
- ემოციური ინტელექტის მოდელები და თვითშეფასება
- ემოციური ინტელექტის გავლენა ლიდერობაზე

ლექცია 9: გუნდის მოტივაცია და უკუკავშირის კულტურა

- შინაგანი და გარეგანი მოტივაცია
- მოტივაციის ძირითადი თეორიები
- მამოტივირებელი სამუშაო გარემოს შექმნა
- უკუკავშირის როლი: კონსტრუქციული და დესტრუქციული უკუკავშირი
- eNPS, როგორც საზომი ინსტრუმენტი

ლექცია 10: თანამშრომლებთან გასაუბრება და გუნდის უკუკავშირი - პრაქტიკა

ლექცია 11: დელეგირება და მართვის მიდგომები

- მენეჯმენტის მნიშვნელობა: დაგეგმვა, კონტროლი

- დელეგირების მნიშვნელობა: გადაწვისა და მიკრომენეჯმენტის თავიდან აცილება
- ეფექტური დელეგირების ტექნიკები და ჩარჩოები
- მენეჯერულ სტილში ძლიერი და სუსტი მხარეების იდენტიფიცირება
- დელეგირების გავრცელებული შეცდომები
- სამუშაო აღწერილობა და როლის სიცხადე

ლექცია 12: სამუშაო აღწერილობა და როლის სიცხადე - პრაქტიკა

ლექცია 13: ძირითადი შესრულების ინდიკატორები (KPI) და ინდივიდუალური განვითარების გეგმა (PDP)

- რატომ არის მნიშვნელოვანი KPI: ინდივიდუალური და გუნდური შედეგების შესაბამისობა
- KPI, SMART
- პიროვნების შეფასების მიმოხილვა: MBTI, ენეაგრამა, DISC
- თვითშეფასების ინსტრუმენტები მენეჯერებისთვის: ლიდერობის სტილის გაგება
- რატომ არის მნიშვნელოვანი PDP: კარიერული ზრდა და გუნდის განვითარება
- ეფექტური PDP-ის სტრუქტურირება

ლექცია 14: KPI-ების ანალიზი და თვითშეფასება - პრაქტიკა

ლექცია 15: კონფლიქტის მართვის სტრატეგიები

- გუნდებში კონფლიქტის გავრცელებული წყაროები
- კონფლიქტების კონსტრუქციულ დისკუსიებად გარდაქმნა
- კონფლიქტის მოგვარების ტექნიკები

ლექცია 16: კოგნიტური მიკერძოებები და მათი გავლენა გუნდურ დინამიკაზე

- კოგნიტური მიკერძოების განმარტება
- ტიპური კოგნიტური მიკერძოებები
- როგორ გავუმკლავდეთ მიკერძოებებს გუნდურ გარემოში

ლექცია 17: ფინალური პროექტის პრეზენტაცია

სასწავლო კურსის სწავლის შედეგები

კურსის დასრულების შემდეგ სტუდენტები შეძლებენ:

- სტრუქტურის ეფექტურად დაგეგმვასა და როლების მკაფიოდ განსაზღვრას;
- პროცესების რუკების შედგენას, ანალიზსა და ოპტიმიზაციას;
- გააცნობიერონ არაეფექტური მენეჯერული მართვის (მიკრომენეჯმენტი, ზედმეტად დისტანციური ან ავტორიტარული მიდგომა) გავლენა გუნდზე;
- ჩამოაყალიბონ დაბალანსებული, ჩართულობასა და განვითარებაზე ორიენტირებული მართვის სტილი;
- დაეუფლონ პრობლემების ეფექტურად იდენტიფიცირებასა და აღმოფხვრის ინსტრუმენტებს;
- შეისწავლონ სამოტივაციო სისტემები და უკუკავშირის ეფექტურად მიწოდების ტექნიკები;
- შეეძლებათ შექმნან გუნდის წევრების ინდივიდუალური განვითარების გეგმები (PDP);
- გაეცნობიან დელეგირების ძირითად გამოწვევებს და მათი აღმოფხვრის გზებს;
- შეეძლებათ ძირითადი შესრულების ინდიკატორების (KPI) განსაზღვრა და ანალიზი;
- დაეუფლებიან კონფლიქტის მოგვარების ეფექტურ სტრატეგიებს და შეძლებენ გუნდში ჯანსაღი სამუშაო გარემოს შექმნას;
- გააუმჯობესებენ მენეჯმენტთან და დაქვემდებარებულ გუნდთან კომუნიკაციის უნარებს და ისწავლიან მოლოდინების ეფექტურად მართვას;
- შეუსწავლიან როგორ გაუმკლავდნენ კოგნიტურ მიკერძოებებს გუნდურ გარემოში.

ლექტორის შესახებ

ლიკა კოვზირიძე

- ლიკა კოვზირიძე არის ბიზნეს საკონსულტაციო და მომსახურების კომპანია SMART Support-ის მმართველი პარტნიორი, 20 წლიანი გამოცდილებით მომსახურების სფეროში, მათ შორის 15 წლიანი მართვის გამოცდილებით;
- ლიკას მართვის გამოცდილება კვლევით ინდუსტრიაში დაიწყო, საერთაშორისო კომპანია Taylor Nealson Sofres-ში, სადაც მან შეისწავლა საერთაშორისო კომპანიის სამუშაო სტანდარტები და სტარტაპში მუშაობის სპეციფიკა;
- სააგენტოს შემდეგ, ლიკას კარიერა ბიზნესის მხარეს, საქართველოს ბანკსა და მულტინაციონალურ თამბაქოს მწარმოებელ კომპანია Japan Tobacco International-ს უკავშირდება, სადაც მან ღირებული და მნიშვნელოვანი ცოდნა დააგროვა, გაეცნო საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკებს, როგორც თანამშრომლების მართვის, ასევე სტრატეგიული დაგეგმვის მიმართულებით;
- 2015 წლის შემდეგ, ლიკას კარიერა კვლავ მომსახურების სფეროს, კვლევასა და HR აუთსორსინგს უკავშირდება და მას შემდეგ მმართველ პოზიციებს იკავებს, როგორც ქართულ, ასევე საერთაშორისო კვლევით კომპანიაში;
- 2023 წელს კი, ლიკამ დააარსა საკონსულტაციო კომპანია, სადაც გააერთიანა ყველა ის მიმართულება რაშიც გამოცდილება მიიღო და მიზნად დაისახა მომხმარებლის მხარდაჭერა ბიზნეს ამოცანების გადასაჭრელად;

- გარდა ძირითადი საქმიანობისა SMART Support-ში, ლიკა სმარტ აკადემიასთან ერთად ზრუნავს ცოდნის გაზიარებასა და ისეთი კურსების შექმნაზე, რომლებიც ახალი პროფესიების შეძენასა და არსებული ცოდნის გაღრმავებაში ეხმარება დაინტერესებულ პირებს;
- სწავლა და განვითარება ლიკას მნიშვნელოვანი ღირებულებაა, ამიტომ თავადაც მუდმივად განვითარებაზეა ორიენტირებული. გავლილი აქვს CU MBA, CIMA, Strategic Leadership SImulation (Michael Kouly), The Science of Well-Bein (Yale University), Certified Coach (Erickson Coaching International), არის Kaizen-ის ფილოსოფიის მიმდევარი, გაციფრულებისა და ავტომატიზაციის მოყვარული.

ოლგა ნებიერიძე

- ოლგა ნებიერიძე არის აუდიტორული და ბუღალტრული სერვისების კომპანია FINO-ს საოპერაციო დირექტორი, რომელსაც მრავალფეროვანი და საინტერესო პროფესიული გამოცდილება აქვს. თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტის წარმატებით დამთავრების შემდეგ, მან კარიერა განავითარა სხვადასხვა სფეროში;
- მას აქვს გაყიდვების მიმართულებით მუშაობის გამოცდილება და ასევე წარმატებით მართავდა პროექტებს, როგორც ფრილანსერი. განსაკუთრებულ ინტერესს იჩენს ადამიანის ქცევის ბიოლოგიის, კოგნიტური მიკერძოებებისა და მათი გავლენის შესწავლის მიმართ მენეჯმენტსა და ბიზნეს პროცესებზე. შესწავლილი აქვს AGILE და SCRUM მეთოდოლოგიები და ჩართული იყო FINO-ში ამ მეთოდოლოგიით პროექტების მართვის დანერგვის პროცესში;
- უკვე ათი წელია, რაც ოლგა აქტიურად არის ჩართული ფინანსების სფეროში, გავლილი აქვს ACCA სერტიფიცირებული პროგრამა. დღეს კი ის წარმატებით ხელმძღვანელობს FINO-ს საოპერაციო მიმართულებას.

დავით ჭიაბერაშვილი

- დავით ჭიაბერაშვილი არის სატელეკომუნიკაციო კომპანიის „სქაიტელის“ კომერციული დეპარტამენტის დირექტორი;
- 2023 წელს იკავებდა საოპერაციო დირექტორის პოზიციას Extra.ge-ში;
- 2018-2023 წლებში მუშაობდა Microsoft-ში ისეთ პოზიციებზე, როგორებიცაა:
    - MW SSP | Country Representative
    - MW Solution Specialist Education
    - BDM (Business Development Manager) Education
- დავითს აქვს გაყიდვების, ბიზნესის მართვისა და სატელეკომუნიკაციო ბიზნესში მუშაობის 15 წლიანი გამოცდილება, მათ შორის კავკასუს ონლაინსა და ჯეოსელში;
- დავითი არის მოწვეული ლექტორი კავკასიის უნივერსიტეტში.