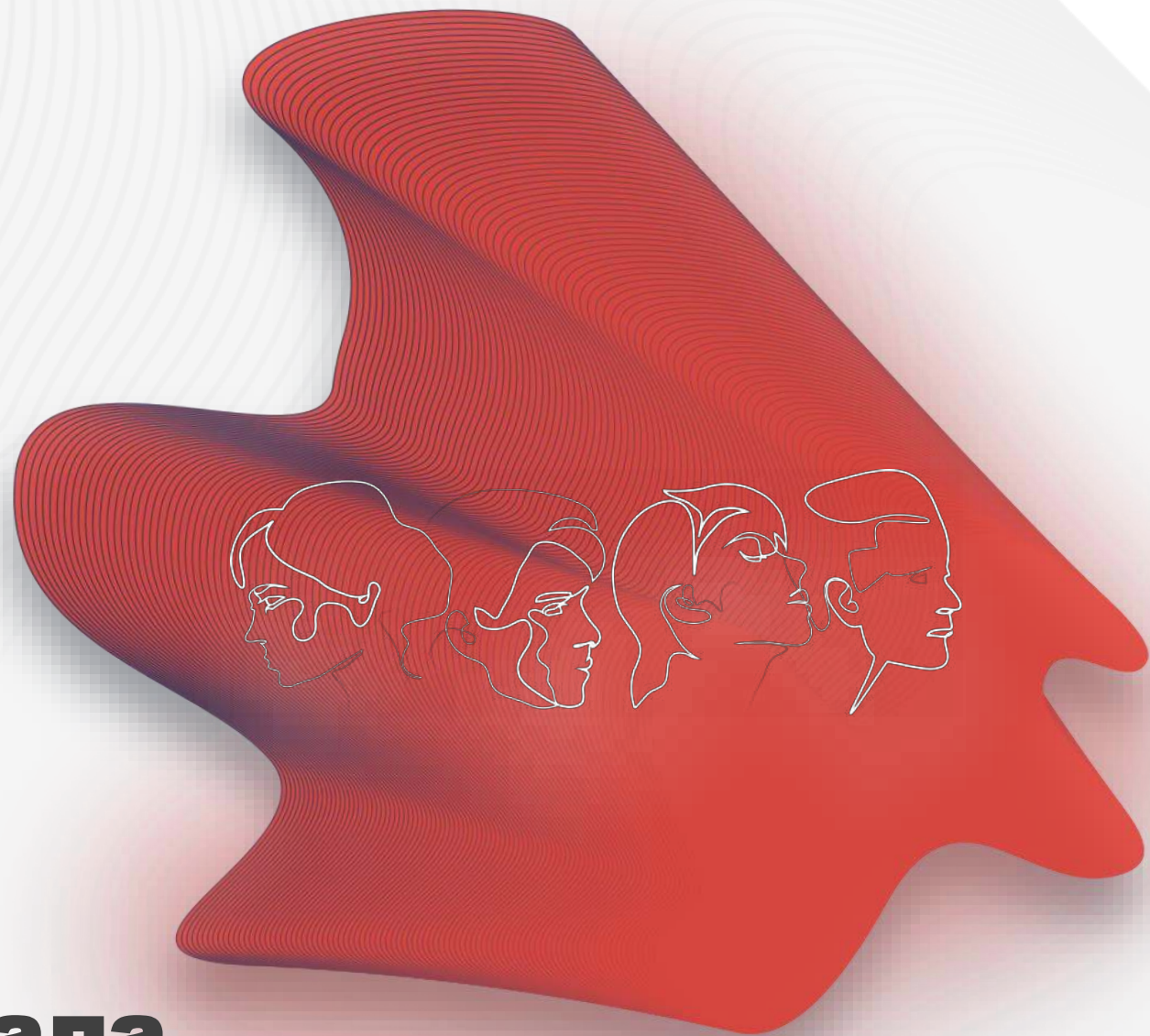


Евдокимова Екатерина

Бизнес-консультант по работе
с человеческими ресурсами
(управление персоналом и
маркетинг)

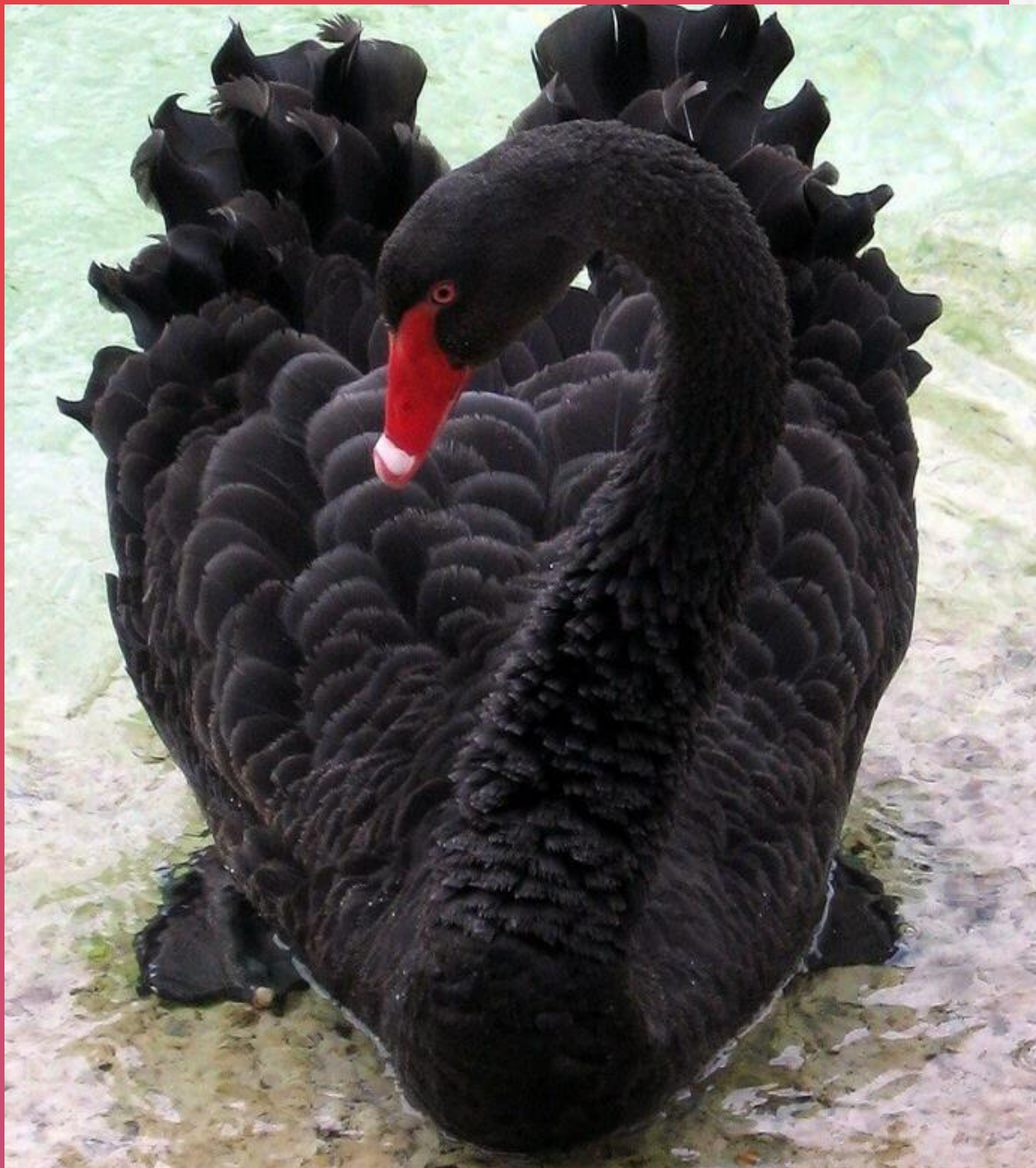
**Новая стратегия
продаж
=
изменение
мышления персонала**





88 % компаний из списка Fortune 500 больше не существует.

50 % существующих исчезнут в ближайшие 10 лет.



Стратегия есть – внедрения нет

70% проектов изменений
заканчиваются провалом



Почему?

В подавляющем большинстве случаев причина - сопротивление команды.



«Зона смерти»



«Нет пророка в своем отечестве»

Внешнее «полевое»
сопровождение команды на срок
не менее 3 месяцев



Изменения «сверху»

Изменение мышления «генералов».

Внедрение нового происходит путем копирования поведения «альфы».

Изменения снизу означают революцию с непредсказуемым финалом.



Работа на уровне смыслов

Почему?

Зачем мне это нужно?

Как мне это «откликается»?

Режим – 24/7.

Необходимость ценностной мотивации – откуда она?



Как было



Как стало



Работа на ценностном уровне

Ориентир – «стержневая» ценность
как фильтр принятия решения

Лексика – «дьявол в деталях»

Феномен «культурного героя»



Middle
management

Здорово, что проблема не
на нашей стороне



«Лодочная
мотивация»



Ошибка как удача

Работа с ошибками с позиции не «кто виноват», а «что делать».



Водопад VS Agile

Запрет на внедрение «водопадом»

Дискретное движение с анализом
результатов



Команда «под проект»

Не эффективность стратегии «и чтец, и жнец»

Необходимость задействовать фрилансеров и флэш-команды.

Спасибо за внимание!

Контактная информация:

 **evdokimova_e**

 **8-913-745-74-18**

 **Евдокимова Екатерина**

