



Чемпионат «Сила Сибири-VI: Скорость»

БЫСТРАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ БОРЬБА:

ГРУППОВОЙ ЭТАП

1. Заместитель генерального директора председательствует на совещании по вопросу, затрагивающему всю компанию. Присутствуют и сотрудники, не подчиненные этому Заместителю генерального директора. Обнаруживаются неудовлетворительные результаты выполнения заданий по обсуждаемому вопросу. **Заместитель генерального директора** раздает указания: написать объяснительные о причинах невыполнения. Очередь доходит до **Сотрудника**, который находится в подчинении другого заместителя генерального директора. Не дослушав объяснений **Сотрудника**, **Заместитель генерального директора** морщится и сердито обрывает его:

— **Напишите подробную объяснительную на мое имя!**

2. Сотрудник научно-исследовательского института обратился к **Начальнику опытного производства** этого института с жалобой на грубость и хамство со стороны одного из бригадиров токарно-фрезерного участка. На это **Начальник опытного производства** ответил:

— **А кто без греха-то?!**

3. Сотрудник по технике безопасности инструктирует группу инженеров в новом онлайн-формате. Лекция занудная и скучная, все сотрудники один за другим выключили свое видео в конференции. **Спикер** гневно обращается к **Руководителю группы**:

— **Почему меня никто не слушает?!**

4. Владелец бизнеса, средней региональной компании, решил отойти от дел и назначил директором своего **Сына**. Однажды **новый руководитель** подошёл к **Финансовому директору** и сделал распоряжение, противоречащее прежней стратегии и интересам компании. **Финансист** возразил и привёл несколько аргументов, почему так делать не стоит, но **Сын** владельца только нетерпеливо поморщился:

— **Нет времени слушать всякую чушь! Делайте, как я сказал!**

5. Руководители смежных подразделений обсуждают взаимодействие по сложному кросс-функциональному проекту. Возникает множество разногласий. В ходе дискуссии **Начальник отдела маркетинга** говорит **Начальнику отдела продаж**:

— **Записывай, что вы должны сделать в первую очередь.**

6. Соискатель после интервью в офисе с **HR-менеджером** несколько раз отправлял расширенное резюме и анкету о себе, спрашивал, как продвигается рассмотрение его кандидатуры на должность, на которую он по всем требованиям подходит, и четыре раза получал ответы в стиле «Мы впечатлены Вашим опытом, рассмотрим Вашу кандидатуру в ближайшее время и перезвоним». На пятый раз, позвонив **HR-менеджеру** по видеосвязи, он слышит:

— **Пятый раз отвечаю Вам «нет», когда Вы уже поймете?**

7. HR-менеджер ведет собеседование с **кандидатом** на должность менеджера по продажам. В определенный момент он подмигивает **ей** и говорит:

— **Если примете меня на работу, я Вам такое расскажу про Вашего коммерческого директора...**

8. В активно развивающуюся ИТ-компанию пришёл новый **Менеджер проекта**. С большим трудом он усваивает все инструменты управления, принятые в этой компании: скрамы, канбаны и прочие аджайлы. Но сложнее всего дело обстоит с постановкой и контролем выполнения задач. Члены его ко-



Чемпионат «Сила Сибири-VI: Скорость»

манды постоянно дерзят, срывают сроки выполнения задач, ответственность на себя не принимают. Когда, наконец, **Менеджер проекта** решил навести порядок в привычном для себя стиле, то услышал от **Менеджера разработки**:

— Так ты не вступишь в нашу корпоративную культуру!

9. Сотрудник допустил серьёзную ошибку в коммерческом предложении, из-за чего возникли проблемы с клиентом компании. На претензию **Руководителя** **Сотрудник** обиженно воскликнул:

— Почему Вы во всём обвиняете меня? Вы сами куда смотрели?!

10. Подчиненный уже несколько раз в течение недели отказывался выполнять задания **руководителя** отдела, ссылаясь при этом на якобы объективные причины. И вот опять, в присутствии уже других коллег, на очередное указание **руководителя** отдела продаж о необходимости связаться с VIP-клиентом по очень важному вопросу, **подчиненный** громко, так чтобы все слышали, сказал:

— Это же бред! Вы, что не понимаете, что этого делать нельзя?

11. Менеджер по продажам приносит своему **Руководителю** коммерческое предложение на подпись. **Руководитель** внимательно читает и находит ошибки. Возвращает документ **менеджеру** со словами:

— Садись, два. Завтра будем писать диктант.

12. В кулуарах большого турнира по спортивным переговорам **Опытный игрок**, один из претендентов на медали, неоднократно давал советы другим участникам соревнований. Однако в первом круге турнира он не смог показать результат и разгромно проиграл одному из новичков. После оглашения счета и комментариев судей к **Опытному игроку** подошел **Другой игрок**, тоже претендент на призовое место, и разочарованно заявил:

— Я ожидал большего!

13. Торговая компания проиграла по цене аукцион на поставку. Выяснилось, что поставщик дал не очень выгодные цены. **Директор по продажам** в бешенстве заходит в кабинет Отдела логистики и говорит **Менеджеру по закупкам**:

— Как вы вообще поставщиков выбираете? По величине откатов вам?

14. В Компании каждые три месяца проходит футбольный матч между отделом продаж и производственным отделом. **Начальник отдела продаж** на планерке объявляет о наборе в команду. После планерки к нему подходит **менеджер по продажам**, недавно принятый в компанию, и просит его записать. Скептически осмотрев его телосложение, **начальник отдела продаж** обращается к коммерческому директору, стоящему рядом:

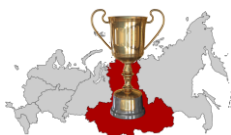
— Слышал? Ему бы в шахматы играть, а он туда же – на футбол!

(Внимание – диалог происходит между менеджером по продажам и НОП)

15. ИТ-компания договорилась с производителем оборудования о проведении совместного мероприятия для Заказчиков. Договоренность была такая: если на мероприятии будет явка больше 100 участников, то **производитель** компенсирует 100% затрат на мероприятие. Мероприятие провели. Явка составила ровно 100 гостей. В ответ на вопрос **маркетолога представителю производителя** о начале процедуры компенсации, **производитель** заявил:

— Сто это сто. А мы договаривались, что будет БОЛЬШЕ ста. Так что извини.

16. Молодая сотрудница внезапно почувствовала себя плохо и решила отпроситься домой. Ее руководитель был на выезде, и дозвониться до него она не смогла. Приняла решение отпроситься у **исполнительного директора**. **Исполнительный директор** отреагировала однозначно и категорично:



Чемпионат «Сила Сибири-VI: Скорость»

— В больницу на выходных сходишь, а в рабочее время у нас принято работать.

17. Клиент бизнес-школы, оплатив обучение на онлайн-курсе заблаговременно, не получил вовремя доступ к учебному кабинету и пропустил урок. В ответ на претензию **администратору** обучения, получил ответ:

— А в чем проблема? Посмотрите в записи.

18. В компании (веб-разработчике) принято решение о сокращении персонала в отделе разработки сайтов. **Руководитель отдела разработки** докладывает **Генеральному директору**, что сотрудники, в целом, восприняли новость более-менее спокойно, но рассчитывают при увольнении получить годовую премию, которую задержали уже на два месяца. **Генеральный директор** начинает злиться:

— Премий не будет. Хочешь – плати из своего кармана.

19. Известный **Тренер** по тайм-менеджменту опаздывает на свой тренинг. Через несколько минут после назначенного времени начала он, как ни в чем не бывало, заходит в аудиторию и приветствует участников. Из первого ряда раздается голос **Участника**:

— И Вы после такого спокойно будете нас учить?!

20. **Первый партнёр** пригласил **Второго партнёра** встретиться в ресторане для переговоров. Условились, что каждый платит за себя. Сделали заказ. Переговоры прошли эмоционально, и **Второй партнёр** покинул ресторан до выполнения заказа. **Первому** пришлось оплатить заказ Второго. На следующий день на вопрос **Первого партнёра** об оплате **Второй партнёр** ответил:

— Я не ел, за что платить?!

21. **Менеджер по продажам**, проведя 2 месяца на больничном, не имел возможности обслуживать своих корпоративных Клиентов. Вернувшись на работу, он обнаруживает, что его Клиентов ведет другой специалист. За время отсутствия было совершено 3 продажи и проценты за них были выплачены другому специалисту.

Менеджер по продажам входит в кабинет своего **начальника** и спрашивает:

— Что это за крысятничество?

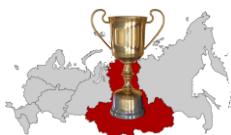
22. В производственно-торговой компании была принята квартальная система премирования от прибыли по сделкам. Расчет премий был произведен в срок и размер премий был доведен до сведения персонала. За неделю до выплаты один из Заказчиков выставил претензию за срыв срока поставки и требование к уплате штрафа по договору. Штраф был уплачен, а расходы занесены в бюджет проекта, что, соответственно, понизило маржинальность на проекте и сумму выплаты премии. **Менеджера** по продажам об этом не предупредили. **Менеджер** по продажам, получив премию ниже ожидаемой, зашел в кабинет своего **руководителя** со словами:

— Я так и думал, что меня рано или поздно обманут с премией здесь.

23. Подразделение компании успешно завершило крупный проект благодаря талантливой идее **Нового программиста**. **Руководитель** подразделения, отчитываясь на общем собрании перед директором, сообщает, подмигивая **Новому программисту**:

— Мы достигли выдающегося результата, хоть и не всем сотрудникам хватало опыта для реализации моей инновационной идеи.

24. Немолодой высококвалифицированный **специалист**, после настойчивых уговоров **президента** фирмы, наконец-то принял предложение и занял место руководителя одного из ее подразделений. Через два дня его пригласили на совещание с партнерами фирмы. Во время совещания в кабинете



Чемпионат «Сила Сибири-VI: Скорость»

президента, когда возникла лёгкая заминка при обсуждении деликатных финансовых вопросов, **президент**, неожиданно перейдя со **специалистом** на «ты», обратился к нему со словами:
— **Слушай, выйди, подожди пока в приемной, мы тебя позовём!**

1/2

25. Через 2 недели после увольнения **менеджера** по продажам **руководитель** отдела продаж выясняет, что его сотрудник не вернул при увольнении подотчетные деньги, выданные для расчета с субподрядчиками. Деньги выдавались наличными без каких-либо документов. **Руководитель** звонит **сотруднику**, предлагает ему приехать и вернуть подотчет, получает ответ:
— **Ничего возвращать не буду. Это компенсация мне за моральный ущерб.**

26. При увольнении **Сотрудник** отдела продаж получил на руки сумму, на его взгляд, намного меньшую, чем он ожидал. На его вопрос своему бывшему **Руководителю**, ему напомнили, что он ранее по договоренности получал каждый месяц по 10 000 рублей к окладу в счет будущих премий. А поскольку он увольняется до расчета премии, то эти выплаты были удержаны. **Сотрудник**:
— **Меня это не устраивает. Я иду в трудовую инспекцию.**

3 МЕСТО

27. В коллективе работают **Менеджер** и его **Ассистент**. **Первый** регулярно нагружает своего помощника работой, а сам большую часть рабочего времени сидит в социальных сетях, разговаривает с коллегами и подолгу обедает. Однако итоговый результат совместной работы **он** преподносит сам, за что постоянно получает от начальства благодарности и премии, в то время **Ассистент** остается в тени. **Ассистент** долгое время закрывал на все глаза, но на планерке, когда, в очередной раз услышал хвалебные отзывы в адрес **Менеджера**, не удержался и заявил:
— **Сколько ты будешь обманывать начальство?!**

ФИНАЛ

28. На корпоративной вечеринке в компании коллег **менеджер** по продажам хвастается, что его брат служит в спецназе. **Один из водителей-экспедиторов** (тот, который с татуировкой ВДВ) громко спрашивает:
— **А где - на кухне или в штабе?**