

Ситуации турнира по быстрой управленческой борьбе «Кубок Санкт-Петербурга – 2019»

Групповой этап

1. Персональный план

Ведущий специалист по продажам докладывает **Начальнику отдела** о выполнении своего персонального плана работ за месяц и достижении требуемого KPI. Кроме того, он сообщает о наличии крупного заказа на следующий месяц. Между тем, план продаж по отделу и по компании в целом не выполнен. Премия всех сотрудников компании зависит от выполнения плана продаж. Начальник отдела просит Ведущего специалиста успеть выполнить крупный заказ в текущем месяце для того, чтобы все сотрудники получили премию. Ведущий специалист отвечает:

— **А в следующем месяце я что буду делать?! Я свой KPI закрыл!**

2. Как-нибудь потом

На предприятии недавно внедрена информационная система контроля исполнения поручений. Но не все сотрудники предприятия овладели системой. На строгий вопрос своего **Руководителя** о причинах просрочки важного поручения **Сотрудник** ответил:

— **Ах, это?! Это давно выполнено, а отмечу как-нибудь потом!**

3. Возвращение

В компанию пришел на собеседование **Сотрудник**, ранее много лет проработавший в этой компании. В коридоре по пути на собеседование его встретил **Бывший руководитель** и произнес:

— **Ну что, вернулся, блудный сын?!**

4. Поручение

В компании сложилась практика постановки задач сотрудникам, минуя их непосредственных руководителей. И вот **Сотруднику**, весь день которого уже занят на 100%, поступает поручение от генерального директора компании. Сотрудник обратился к своему **Непосредственному руководителю**, доложив о поручении генерального директора, и объяснил, что исполнение нескольких текущих задач, по его мнению, необходимо перенести на более поздний срок. В ответ Непосредственный руководитель ответил:

— **Поручение генерального нужно выполнять, но другие задачи я с тебя не снимаю!**

5. Не заметил

На сессии вопросов и ответов после мастер-класса известного Тренера один из слушателей постоянно тянул руку, обозначая готовность задать вопрос, но его ни разу не спросили. После объявления **Тренера** о том, что сессия вопросов и ответов закончена, **Слушатель** в досаде выкрикнул:

— **Ну что за неуважение, я всю сессию тяну руку!**

6. Папа Карло

Опытного Инженера, стоявшего у истоков компании, перегруженного массой дополнительных обязанностей и часто недовольного отношением к нему руководства, **Шеф** забыл в очередной раз поздравить с днем рождения. **Инженер** дождался следующего дня, утром написал заявление на увольнение и принес Шефу. На вопрос Шефа о причине увольнения Инженер ответил:

— Да надоело все! Пашешь как папа Карло, а к тебе ноль внимания!

7. Подальше от начальства

В отделе продаж сменился **Руководитель**. Приступив к наведению порядка в отделе, он дает распоряжение пересесть ближе к нему одного из менеджеров по продажам. **Менеджер** каждый раз находит отговорки, чтобы не переезжать со старого места. После очередной планерки Руководитель отдела продаж заявляет Менеджеру:

— Ты пересядешь или нет?! Сколько можно повторять?!

8. Рвение на работе

После окончания испытательного срока молодая **Сотрудница** поставила перед **Руководителем** вопрос об увеличении премиальной части заработной платы. Свою просьбу она мотивировала тем, что выполняет больший объем работы, чем ее коллеги. Руководитель согласился повысить премию, если Сотрудница достигнет в работе конкретных целевых показателей. В конце следующего месяца оказалось, что часть поставленных показателей достигнута, но некоторых из показателей Сотрудница достичь не смогла. Руководитель снизил текущий размер ее премии на 30%, а в ответ на высказанную претензию заметил:

— Работать лучше надо, не вижу рвения!

9. Инициатива

Сотруднику компании мешал архаичный и запутанный бизнес-процесс. Он выступил с инициативой упрощения и автоматизации этого бизнес-процесса. **Руководитель** одобрил инициативу Сотрудника. Согласовывая обновление, Сотрудник столкнулся с сопротивлением и незаинтересованностью многих коллег. В итоге он бросил начатую работу. Спустя некоторое время Руководитель, узнав об этом, раскритиковал Сотрудника:

— Что же ты собственное начинание срываешь?!

10. Рекомендация

По рекомендации одного из старых сотрудников в компанию был принят новый сотрудник. Спустя некоторое время он был уволен по служебному несоответствию. **Генеральный директор** упрекнул **Сотрудника**, который рекомендовал уволенного:

— Ты кого к нам приводишь?!

11. Нехватка ресурсов

Руководитель проекта в очередной раз обратился за ресурсами в профильное подразделение. Проект находится на контроле у генерального директора компании. Но **Руководитель подразделения** в очередной раз отказался выделить требуемые ресурсы, сославшись на их нехватку. Руководитель проекта ответил:

— Что значит «не хватает»?! Ищите!

12. Молодой, да премиальный

На квартальной планерке обсуждается вопрос премирования сотрудников Компании. **Начальник отдела маркетинга** поднимает вопрос о выплате премии сотруднику своего отдела, стажеру на испытательном сроке, который придумал и реализовал идею, позволившую в кратчайшие сроки обеспечить плановую посещаемость сайта. На это **Коммерческий директор** пожимает плечами и говорит:

— Рановато ему премии получать, пусть полгода хоть поработает!

13. Рекламный ход

Компания «Тепломонтаж» недавно вышла на рынок. Её рекламный девиз – «Мы подарим вам тепло». Заказчик запросил у компании «Тепломонтаж» коммерческое предложение на оснащение его помещений системой отопления, попросив использовать при расчетах, по возможности, недорогое оборудование. Получив предложение, **Представитель заказчика** заметил **Представителю компании**:

— Говорите, что подарите, а цены высокие!

14. Чтец некрологов

Руководитель отдела продаж совместно со менеджерами подготовил комплект скриптов для холодных звонков потенциальным заказчикам. Перед началом работы руководитель с каждым менеджером индивидуально отработал звонки, в которых руководитель играл роль заказчика, а менеджеры разговаривали с ним по скриптам. У одного из отстающих менеджеров отдела был от природы тягучий и очень монотонный голос. После проигрывания с ним учебного тренинга по скриптам, руководитель заметил **Менеджеру**:

— Таким голосом только некрологи зачитывать!

15. Столичный уровень

Лучший продавец регионального филиала федеральной торговой компании перешел на работу в головную организацию, но в первый месяц не смог показать значимых результатов. На совещании, посвященном результатам работы за прошедший месяц, к нему подошёл **Коллега** и спросил:

— Что, дружище, не дотягиваешь до столичного уровня?!

16. Выходной день управленца

В выходной день сотрудники отдела вместе со своим Руководителем отправились на пикник. Нашли симпатичную полянку на берегу реки и начали обустраиваться. При этом все самостоятельно распределились по видам работ: кто-то отправился за дровами для костра, другие стали ставить палатки, кто-то занялся приготовлением еды. **Руководитель отдела**, оставшись без конкретного дела, взял на себя лидерские функции и начал раздавать указания. На это **Один из сотрудников** сказал:

— Ты в офисе команду, а здесь мы сами справимся!

17. Отвечать или нет?

Активный участник мастер-класса по переговорам высказал свою точку зрения по обсуждаемому вопросу, а потом вдруг задал вопрос **Преподавателю** о том, знает ли он, чем умный человек отличается мудрого. Преподаватель вернулся к обсуждаемой до вопроса теме и продолжил говорить, но Активный участник его перебил:

— Простите, так ответ будет или нет?!

18. Дисциплина

Во время серьезного совещания, которое **Генеральный директор** проводил с сотрудниками компании, **Один из сотрудников** неожиданно встал из-за стола и начал прохаживаться по переговорной комнате, потирая пальцами лоб. Генеральный директор раздраженно воскликнул:

— Сядьте на место!

19. Оказался в ненужном месте

Вице-президент, дама с характером, вызывает **Директора** к себе в кабинет. Подчиненный директора, молодой и тактичный, но ершистый кандидат на скорое повышение Назаров случайно отдыхал в одном пансионате с Вице-президентом, где видел ее с любовником. Вице-президент говорит Директору:

— Ну и как мы с твоим Назаровым будем расставаться?!

20. Футбол – игра командная

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 стоящему рядом с ним **Коммерческому директору**:

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

21. Дресс-код

Молодая сотрудница приходит на работу в офис в мини-юбке. Там девушку встречает **Начальница** и делает ей замечание по поводу соблюдения дресс-кода. Сама Начальница при этом одета в спортивный костюм. На ее претензию по поводу внешнего вида Молодая сотрудница отвечает:

— В нашем офисе правила одинаковые для всех, вот когда вы сами будете соблюдать дресс-код и покажете пример, тогда и будете говорить, как кому одеваться!

22. Сигнализация

В рабочее время в кабинет **Начальника отдела продаж** входит **Сотрудник административно-хозяйственного отдела** (в спецовке, со стремянкой), подходит к столу и говорит Начальнику отдела:

— Слышь, друг, освободи стол, пожалуйста! Выйди, покури 5 минут, мне сигнализацию на окне проверить надо!

23. Зачарованные

Руководитель отдела продаж отправляет **Новую сотрудницу** на первую самостоятельную встречу с важным клиентом. Напутствуя её, Руководитель выражает уверенность в том, что Сотрудница очарует клиента. Сотрудница с внезапным гневом восклицает:

— Даже не надейтесь, что я буду торговать собой!

24. Постоянный партнёр

Менеджер приехал к потенциальному **Клиенту** с предложением. Но слышит в ответ отказ:

— У нас уже есть постоянный партнёр. Вот Вы своим партнёрам изменяете?!

1/4 финала

25. Удобное кресло

Руководители заходят в кабинет директора на совещание. Директора еще нет, а на его месте работает **Директор по персоналу**. **Главный бухгалтер** громко произносит с ухмылкой:

— А ты, никак, директора подсиживаешь?!

26. Задержка оплаты

Предприниматель обратился к **Юристу**, чтобы тот составил ему исковое заявление по сложному вопросу. Юрист вник в тонкости дела, разработал документ и назначил **Предпринимателю** встречу, на которой планировал передать распечатанный текст заявления и получить оплату. На встрече **Предприниматель** поздоровался и тут же заявил:

— Давай свои бумажки, а оплату завезу через несколько дней!

27. Совещание

Руководитель отдела разработки IT-компании-исполнителя приводит на очередное совещание с заказчиком четырех своих специалистов. Проект сложный, и **Руководитель** отдела планирует не только познакомить всех участников, но и совместно решить основную часть проблем по проекту. Когда участники совещания, наконец, рассаживаются по местам, **Генеральный директор компании-заказчика**, повернувшись к **Руководителю** отдела разработки, произносит:

— Коллег с каждым разом становится все больше, а толку все меньше!

28. Нанять или не нанять?

В ожидании кризисного спада на рынке бюджет на развитие новых направлений деятельности был существенно сокращен. За две недели до нового года **Генеральный директор** вызывает **Директора по развитию** и задумчиво говорит ему:

— Смотрю вот на финансовые результаты года. Может, мне другого директора по развитию нанять?!

Полуфиналы

29. Это мы проходили!

HR-департамент торговой компании пригласил известного тренера для проведения тренинга по повышению эффективности продаж. **Тренер** согласовал с HR-директором программу обучения и в назначенное время приступил к тренингу. Через час после начала мероприятия участники стали один за другим покидать помещение, мотивируя уход кто неотложными делами, кто срочным поручением руководства. Тренинг оказался на грани срыва. Очередной **Уходящий с тренинга** на вопрос Тренера о причине раздраженно ответил:

— Да мы всё это уже сто раз проходили!

30. Чай на веревочках

Предприниматель приглашает своего **Друга** к себе в офис. Друг приезжает в офис и просит угостить его чаем. Секретарь приносит Предпринимателю и Другу чай в пакетиках. Друг недоуменно восклицает:

— А ты что, чай «на веревочках» пьешь?!

За 3-е место

31. И не таких видали!

В убыточном региональном филиале компании каждые полгода меняется руководитель. И вот, наконец, приняли нового перспективного и амбициозного Директора из другой отрасли для вывода предприятия на прибыль. Он тут же начал устанавливать жёсткие правила, в частности, потребовал от менеджеров по продажам предоставлять ежедневные отчёты по звонкам. **Опытный менеджер** не предоставил отчёт. А на претензию **Директора**, повернувшись к коллегам, со смехом заявил:

— Ой, не пугайте! Ещё и не таких мы тут видали!

Финал

32. Розовые штаны

Встречаются **Губернатор области** и приглашённый им **Консультант**. На радушное приветствие Консультанта Губернатор при своём помощнике и двух вице-губернаторах удивленно произносит:

— А почему это у тебя розовые штаны?!