



Командний успіх. Практичні поради з власного досвіду.

Той, хто переконаний, що може обійтися без інших – сильно помиляється, той, хто переконаний, що інші не можуть обійтись без нього – помиляється ще більше. Франсуа де Ларошфуко.

Коротко про MagneticOne



- ✓ Компанія – розробник інноваційних програмних продуктів та сервісів для електронної комерції
- ✓ майже **10 років** на ринку
- ✓ **100+** програмних продуктів і **4** онлайн-сервіса;
- ✓ **25 000+** клієнтів по всьому світу;
- ✓ **40+** постійних працівників;
- ✓ **300+** партнерів по всьому світу.

10 років для компанії - ціла епоха



команда + ініціатива + професіоналізм
+ партнери + я = шалений успіх

я + партнери + команда = кілька проектів

я + партнери = розвиток проекту

я + перший проект

я + ідеї

Так було...

*Якщо Ви хочете мати найкращих працівників,
Ви повинні бути найкращим керівником. Брайан Трейсі*



Тепер команда MagneticOne

Щоб залучити та втримати у своїй компанії розумних людей, необхідно забезпечити їм можливість спілкуватися з іншими розумними людьми. Г. Форд



Мій досвід. Мої “шишки”. Мої висновки.



Якщо вам потрібна команда, яка виграє стрибки в висоту, знайдіть одного, хто може стрибнути на 3 метри, а не трьох, які можуть стрибнути на 1 метр кожен.

1. Як знайти потрібних людей?

- ✓ знайомства
- ✓ сайти з вакансіями
- ✓ здібні студенти
- ✓ колишні ваші фрілансери

2. Як навчити?



- ✓ призначте ментора
- ✓ стажування
- ✓ короткі майстер-класи
- ✓ КНИГИ ТОЩО

3. Як мотивувати?

Але одної мотивації не достатньо: якщо у вас працює ідіот і ви його мотивували, то в результаті ви отримаєте мотивованого ідіота.



- ✓ дати можливість задовольнити амбіції
- ✓ умови для саморозвитку
- ✓ забезпечити вимірюваність результатів KPI команди та окремо працівника
- ✓ дружні стосунки в команді
- ✓ діліться прибутками

4. Як контролювати?



- ✓ KPI підрозділу
- ✓ KPI працівника
- ✓ щоденні звіти про виконану роботу
- ✓ регулярні короткі наради звіти - плани
- *облік робочого часу за допомогою Yaware ☺

5. Як спілкуватися?



- ✓ на рівних, а не “я начальник – ти дурак”
- ✓ щиро і відверто про проблеми
- ✓ субординація обов'язкова
- ✓ неформальне спілкування

Обов'язково... для спільного успіху!



Не має змісту наймати толкових людей, а потім вказувати їм, що і як їм робити. Наймайте їх, щоб вони говорили, що вам робити. С. Джобс

- ✓ спільні цілі
- ✓ командна робота
- ✓ дружні стосунки, довіра

- ✓ постійне навчання та підвищення професіоналізму
- ✓ висока продуктивність
8 працівників виконують роботу десяти краще, ніж 12 :-)
- ✓ ефективні комунікації
- ✓ доступність керівника

Талант виграє ігри, а команда - чемпіонати. Майкл Джордан

✓ сучасні інструменти:

- ✓ менеджмент проектів – Jira
- ✓ Google Docs, Calendar, Talk, Reader
- ✓ Skype
- ✓ дошка зі стікерами
- ✓ CRM система

Той, хто шукає мільйони, досить рідко їх знаходить, але зате той, хто їх не шукає, - не знаходить ніколи! О. Бальзак

Рецепт створення ефективної команди



1. Будьте самі готові до командної роботи – працюйте над собою, читайте, розвивайтеся;
2. Створіть зручне робоче середовище для роботи команди та взаємодії підрозділів;

3. Прийміть у команду кращих людей;
4. Надайте простір для вияву ініціативи та задоволення власних амбіцій;
5. Спільні цілі;
6. Контроль;
7. Мотивація.

Ворона, яка косить під чайку, зазвичай топиться. З книги "Менеджер мафії"



~~Ключова проблема~~

Тимчасово не вирішене питання



Як боротися з людським
“Мені достатньо”?

~~Приємне~~ Корисне читиво



1. “Менеджер мафии. Руководство для корпоративного Макиавелли”
2. Ицхак Адизес “Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует” та всі інші
3. Уорен Баффет “Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями”

Я уже давно зрозумів, що команда завжди отримає перемогу над одинаком, а якщо у тебе команда супер-зірок, то є всі шанси створити цілу династію.

Джон Чемберс, Генеральний директор Cisco Systems



Дякую за увагу!

Руслан Савчишин



www.MagneticOne.com
ruslan@magneticone.com

facebook.com/savajr
twitter.com/savajr
linkedin.com/in/savajr

