



своей командой. Руководители учатся тому, как взаимодействовать с командой, как повысить вовлеченность сотрудников, достижимость, выполнимость задач, которые стоят перед коллективом.

— Какие-то дополнительные активности кроме собственно тренинга в рамках поездки проходят и чему они посвящены?

— Обязательно. Практически каждый вечер после завершения основной программы в факультативном режиме собираются так называемые «советы директоров». В буквальном смысле. Каждый из участников тренинга является директором предприятия или владельцем бизнеса. И он может собрать такой совет директоров, чтобы обсудить стоящие перед его предприятием проблемы или задачи. К примеру, он хочет оптимизировать работу отдела продаж или его сотрудники недостаточно мотивированы для работы с новыми клиентами. В ходе совета директоров организаторы тренинга, тренер, участники группы совместно ищут возможные решения. Задается большое количество вопросов, не всегда приятных. Но это позволяет человеку посмотреть на свою проблему под совершенно новым, неожиданным углом. Иногда ему бывает неприятно, но зато у него появляются варианты решения своей задачи, о которых раньше он даже не думал.

— Как формируется команда, которая отправляется на тренинг? Нужно ли для этого обязательно быть клиентом НБД-Банка?

— Тренинг проходит в рамках проекта «Лидер года», отметившего в этом году свое 15-летие. Этот проект имеет своей целью создание и культивирование предпринимательской среды, где можно общаться, получать свежую информацию, обмениваться опытом. Поэтому мы не ограничиваем круг участников только клиентами банка. Нам приятно видеть там людей, которым это нужно. Целевой участник «Дозаправки» — собственник или руководитель малого или среднего

бизнеса, который хотел бы повысить свои компетенции, обменяться опытом с коллегами и самое главное — в каждом новом году делать больше, чем в предыдущем.

— Вы уже говорили, что план мероприятий и его тематика формируются с учетом потребностей их участников. Каким образом выясняются эти потребности?

— Наши участники всегда голосуют ногами. В 2018 году мы уже провели порядка 29 мероприятий. Это по 10–20 человек в выездных мероприятиях, от 25–30 человек на тренингах и семинарах. И существующий интерес к ним подтверждает актуальность выбранных нами тем. В конце каждого мероприятия мы проводим анкетирование участников, собираем их пожелания. Ну и самое главное — это общение после мероприятий, получение обратной связи, на которую мы ориентируемся. К примеру, та же поездка в Стамбул. Она была сделана именно по такому запросу. Предприниматели проявили интерес к короткому мероприятию «на выходные»,

чтобы не выпадать из рабочего ритма.

По этому тренингу мы получили очень много хороших отзывов и намерены продолжить эту практику.

— Много ли таких обучающих мероприятий запланировано на 2019 год?

— Так же, как и в текущем году. Это связано с тем, что в году всего 52 недели и чисто физически сложно сделать больше. Одним из самых интересных должен стать семинар «Джедайские техники доведения дел до ума», в рамках которого очень интересный спикер Максим Дорофеев будет говорить на темы, связанные с личной эффективностью. В рамках семинара будут рассмотрены совершенно конкретные примеры того, как на работе или в быту меньше откладывать на потом, больше успевать или успевать столько же, но меньше уставать. Это будет полезно как руководителям, так и собственно специалистам, работа которых связана с проведением большого количества самых разных мероприятий и проектов.

