

Модерация и бизнес-модерация ВІТОВЕ



МОДЕРАЦИЯ

- **Экономическая целесообразность.** Экономия денежных и временных ресурсов за счёт быстрого формирования договорённостей.
- **Вовлечение всех участников в процесс обсуждения,** консолидация и обмен личным опытом. Как следствие – ощущение причастности к выбранному решению и большая готовность к его внедрению.
- **Динамичность формата,** благодаря соблюдению правил командной динамики.
- **Широкий инструментарий,** который позволяет решать разнообразные задачи в рамках сессии.
- **Улучшение качества взаимодействия и сработанности между участниками сессии,** развитие навыка совместного решения задач.
- **Контроль за порядком проведения сессии,** соблюдение установленных правил и тайминга.
- **Беспристрастность и эмоциональная нейтральность модератора,** которые обеспечивают эффективное управление групповым обсуждением.
- Возможность использовать формат в качестве **элемента нематериального поощрения.**

БИЗНЕС-МОДЕРАЦИЯ ВІТОВЕ

=

МОДЕРАЦИЯ

+

ФОКУСИРОВКА НА БИЗНЕС-ЦЕЛИ

- **Фокусировка** не только на цели сессии, но и на бизнес-целях Заказчика и компании.
- **Понимание бизнес-контекста компании.** Способность вести диалог с Заказчиком не только с позиции модератора, но и с позиции консультанта.
- **Умение выступать как в роли модератора, так и в роли эксперта** и грамотно переключаться между ними.
- **Эмоционально-энергетическое управление группой,** которое позволяет удерживать смысловую и интеллектуальную нагрузку в ходе всей сессии.
- **Системный подход к подготовке и проведению бизнес-сессий:** опора на уникальную методологию управления проектами ВІТОВЕ и стандарты бизнес-модераций.

ЦЕННОСТЬ БИЗНЕС-МОДЕРАЦИЙ В РАЗВИТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЫ

Со-настройка управленческой команды в рамках бизнес-сессий:

- Определение и фокусировка на общих бизнес-целях.
- Поддержка руководителя в достижении бизнес-целей через выращивание командной и персональной бизнес-ответственности. Формирование эмоциональных бизнес-контрактов и работа на принятие ответственности за достижение целей и реализацию договорённостей.
- Осознание сильных сторон, ограничений, компетенций и ресурсов команды.
- Выработка командных правил взаимодействия с акцентом на возможности и точки роста, а не на противоречия и ограничения.

Расширение управленческой картины мира каждого участника.

Использование нестандартных форматов взаимодействия и развития, трансформирующих картину мира.