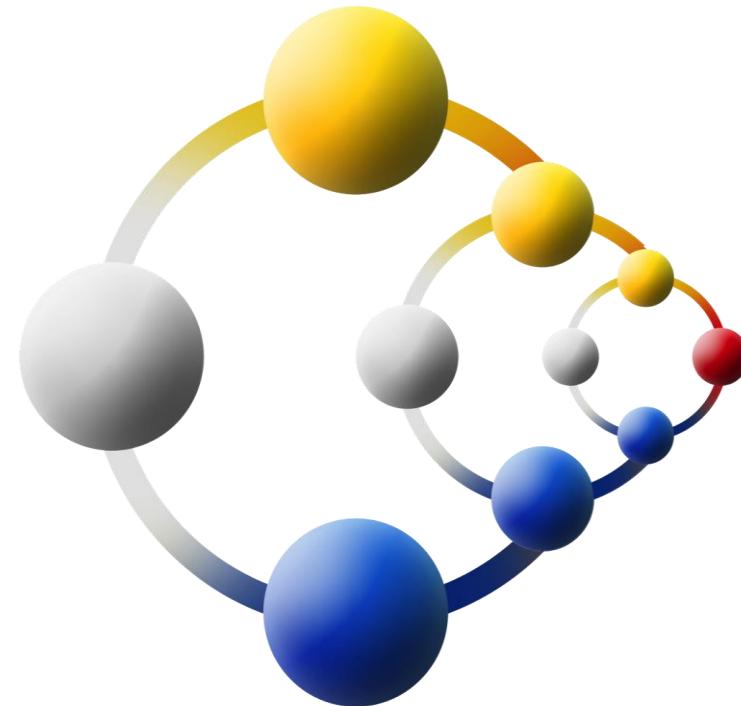




# От «Администратора» к «Венчурному инвестору»



Зиза Александр  
+7 903 760-5902

[az@hirethebest.ru](mailto:az@hirethebest.ru)



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Психологически предпочтаемые роли в работе

Операционный директор  
Менеджер проекта  
Финансовый директор  
HR директор  
Венчурный инвестор  
**Административный директор**



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Психологические типажи в зависимости от вида деятельности

## Шаг 1



Идеи  
Иновации  
Новые  
продукты

Команда полного цикла



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Психологические типажи в зависимости от вида деятельности

## Шаг 2



Клиенты  
контракты

Команда полного цикла



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Психологические типажи в зависимости от вида деятельности

## Шаг 3



Продукты и  
услуги

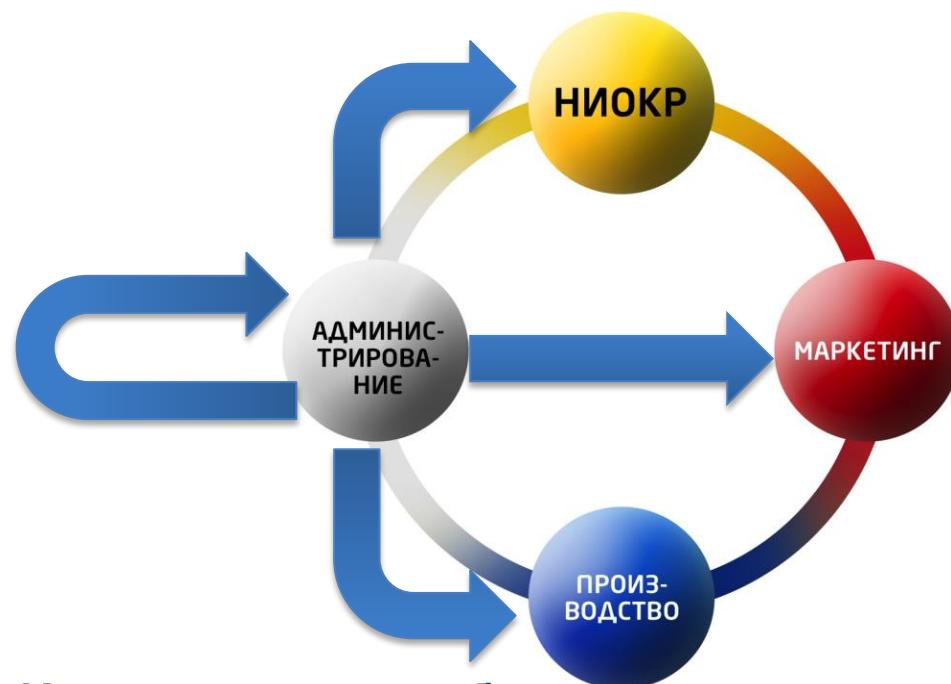
Команда полного цикла



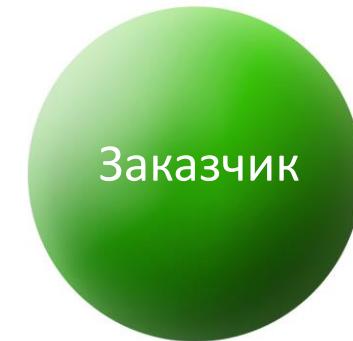
ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Психологические типажи в зависимости от вида деятельности

## Шаг 4



Инвестирует в наиболее приоритетные направления исходя из доступных средств и возврата инвестиций



Управление  
Инвестирование  
Организация  
труда

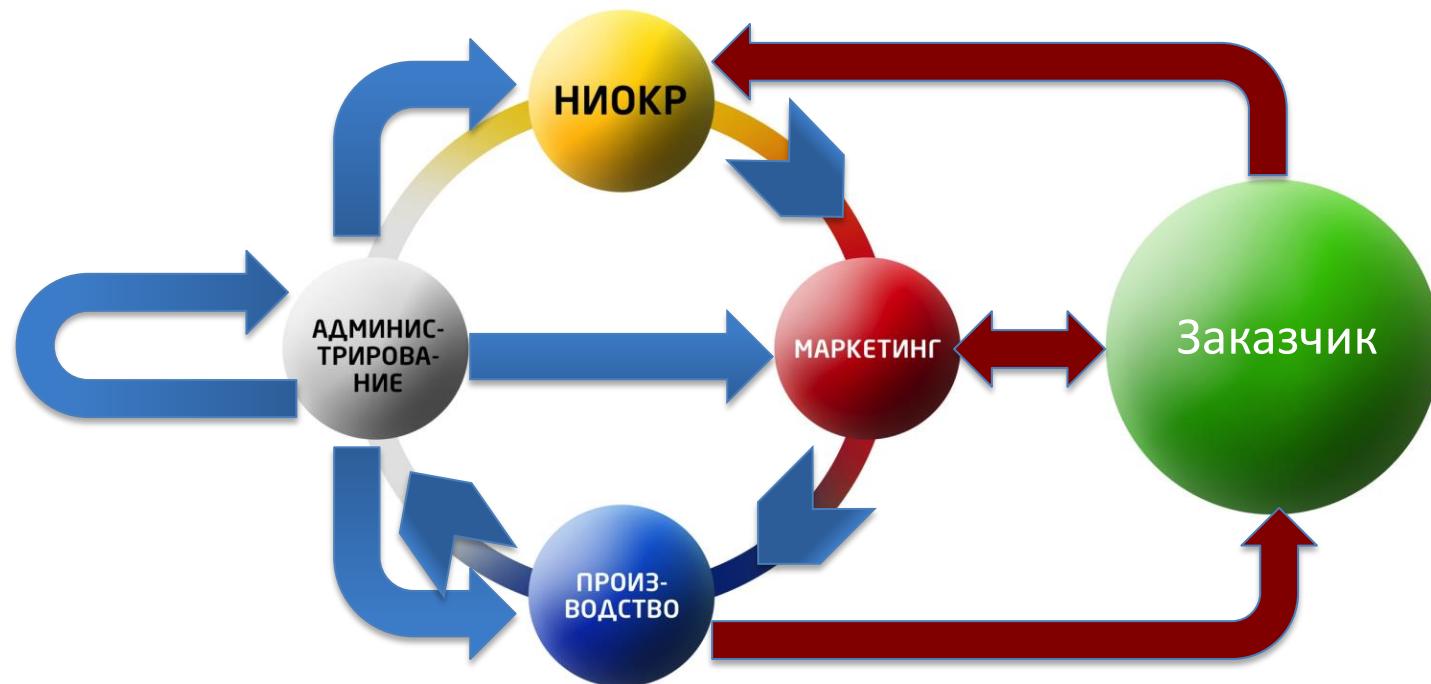


ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Психологические типажи в зависимости от вида деятельности

Шаг 4

Команда полного цикла



Инвестирует в наиболее  
приоритетные направления  
исходя из доступных средств  
и возврата инвестиций



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Характерные «занудства» и причины конфликтов.



А) Пренебрежительно относятся к «предыдущей» роли, считают ее «само собой разумеющейся».

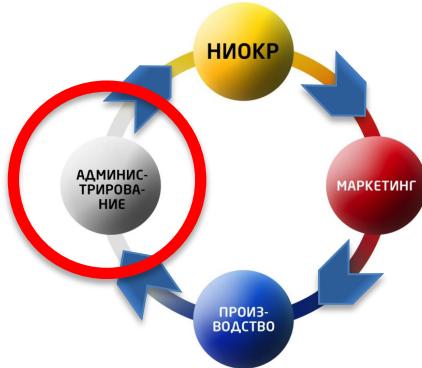
Б) Ссылаясь на перфекционизм оттягивают завершение и оформление своего этапа.

Не считают важным подготовить результаты своей работы для удобства работы следующей роли.



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Администрирование



## Что в них бесит



1. У них всегда нет денег.
2. Не знают потребностей заказчика.
3. Плохо расставляют приоритеты и направление затрат.
4. Слишком много тратят на себя



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Два подхода к работе

---



1. Ориентироваться за то, что **ОН**, (внутренний заказчик) **ХОЧЕТ**
  - + выглядеть в ЕГО глазах хорошим
  - способствовать развитию успешного психопата и ухудшению бизнеса компании



# Два подхода к работе



2. Смотреть «сквозь» и ориентироваться на то, что **ОН**(внутренний заказчик) **ДЕЛАЕТ**, чтобы лучше обслужить внешнего заказчика.

+ способствовать развитию фирмы и быть вкладом в общее дело

- восприниматься как функционер, который лезет не в свое дело и «не дает дышать» свободно.



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Всегда использовать фактические или аналитические данные



*Google's vice president of US sales and operations, Jon Kaplan*

“В Google вы не сможете прийти на встречу, говоря о своей интуиции или ощущениях.

Вы обязаны предоставить данные для доказательства”.



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД



# Критерии принятия решений

---

1. Смотреть «сквозь», то есть на то, **как обслуживается заказчик**.
2. Ориентироваться на **финансовый поток**, а не сиюминутные расходы/доходы.
3. Служить **вовлеченности сотрудников** в достижение целей компании.



# НИОКР – ИДЕЯ- «Предприниматель»



Что в них бесит



1. Считают, что им всегда недодают средств, а администратор их не понимает и тратит деньги попусту и неправильно.
2. Не заботятся об тестировании, оформлении и упаковке своего продукта, считая, что он и так хорош.



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# НИОКР – ИДЕЯ- «Предприниматель»



## КАК взаимодействовать

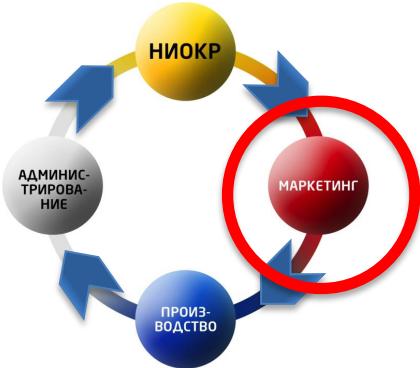


1. Способствовать созданию атмосферы инноваций
  - Офисное пространство
  - Физическая активность
  - Выставки, конференции
  - Журналы
  - Средства коммуникаций
2. Допускать возможность ошибок и наличие сумасшедших идей
3. Помогать красиво «оберывать» продукт. (Сайт, упаковка)



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Маркетинг – продавец -«Интегратор»



Что в них бесит

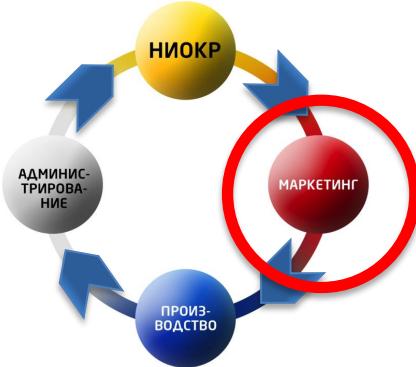


1. Считают, что продукт плохой, он плохо продаеЦЦа
2. Отсутствие или пренебрежение планированием.
3. Либо мало продают, либо много тратят.
4. Не заботятся о качестве контрактов и финансового планирования.



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Маркетинг – продавец -«Интегратор»



## КАК взаимодействовать

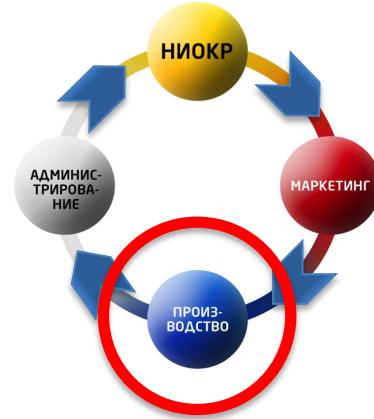


1. Способствовать созданию благоприятного имиджа и атмосферы доверия для клиентов.
2. Находить адекватные компромиссы, исходя из требований клиента
3. Обеспечивать качественными договорными документами.
4. Настаивать на соблюдении норм и разрабатывать процессы учета затрат/прибыли.



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Производство



## Что в них бесит



1. Палец о палец не ударят, пока нет договора.
2. Плохо понимают, если говорят на не их (техническом) языке.
3. Плохое финансовое планирование и необдуманные траты
4. Тратят средства на **технические возможности** а не фактическую необходимость.



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Производство



## КАК взаимодействовать

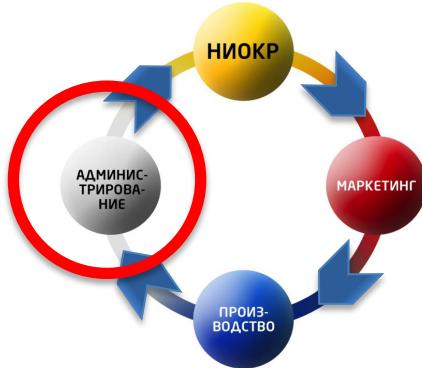


1. Помогать с планированием и обеспечением ресурсами
2. Удобство и безопасность средств производства.
3. Поддерживать модернизации тех инструментов, которые нужны для лучшего качества продукта (а не возможностям инструмента).



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Администрирование



## КАК взаимодействовать



### 2. Предугадывать заботы руководства

- инвестиции
- планирование
- продажи, лояльность клиентов
- безопасность производства
- вовлеченность сотрудников
- ...



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# Станьте венчурным инвестором!



Расширяйте свою экспертизу в понимании того,  
**КАК ОБСЛУЖИВАЕТСЯ КЛИЕНТ,**  
чтобы каждый раз направлять свои усилия и  
средства в те места, где это принесет  
**БОЛЬШИЙ ПРИТОК ДЕНЕГ**  
в компанию



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

# СПАСИБО!

---



Зиза Александр  
+7 903 760-5902

[az@hirethebest.ru](mailto:az@hirethebest.ru)



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД