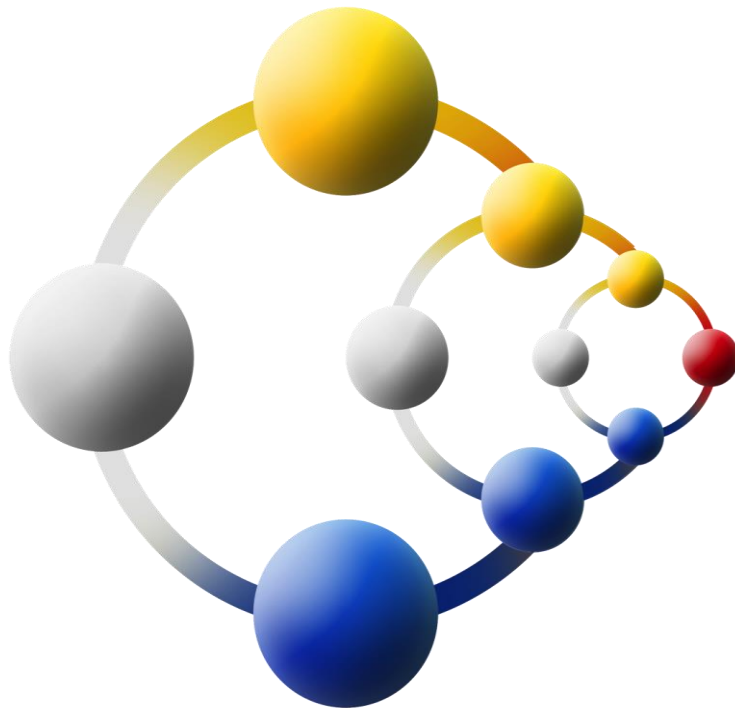


От «Администратора» к «Венчурному инвестору»



Зиза Александр
+7 903 760-5902

az@hirethebest.ru

Психологически предпочитаемые роли в работе

Операционный директор
Менеджер проекта
Финансовый директор
HR директор
Венчурный инвестор

Административный директор



АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

НИОКР



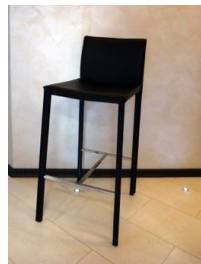
Научный или творческий работник
Серийный предприниматель
Исследователь
Аналитик
Пресейл консультант

МАРКЕТИНГ



Маркетинг
Марком
Продавец
Account manager
Call center
Reception

ПРОИЗВОДСТВО



Рабочие
Программисты
Поддержка
Бухгалтерия



ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ КОМАНД

Психологические типы в зависимости от вида деятельности

Шаг 1



Идеи
Инновации
Новые
продукты

Команда полного цикла

Психологические типы в зависимости от вида деятельности

Шаг 2



Клиенты
контракты

Команда полного цикла

Психологические типы в зависимости от вида деятельности

Шаг 3

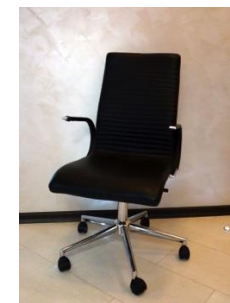
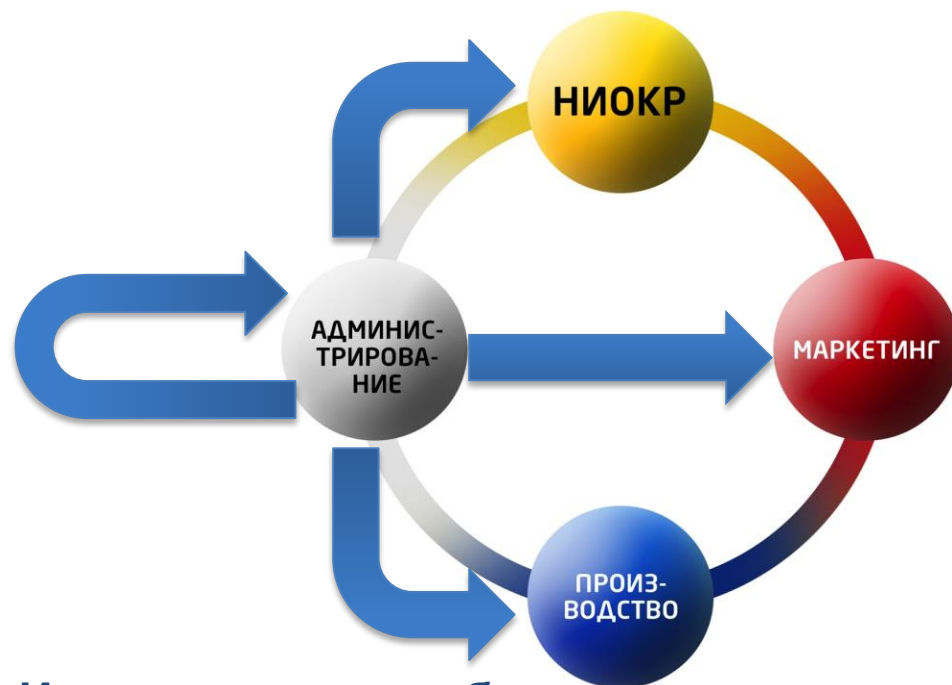


Продукты и услуги

Команда полного цикла

Психологические типы в зависимости от вида деятельности

Шаг 4



Управление
Инвестирование
Организация
труда

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

Психологические типы в зависимости от вида деятельности

Шаг 4

Команда полного цикла



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

Характерные «занудства» и причины конфликтов.

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



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

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

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

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.

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”.

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.



НИОКР – ИДЕЯ- «Предприниматель»



КАК взаимодействовать



1. Способствовать созданию атмосферы инноваций

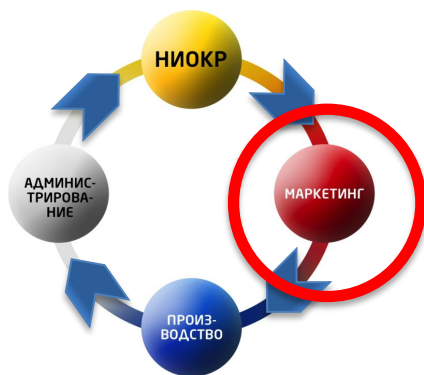
- Офисное пространство
- Физическая активность
- Выставки, конференции
- Журналы
- Средства коммуникаций

2. Допускать возможность ошибок и наличие сумасшедших идей

3. Помогать красиво «обертывать» продукт. (Сайт, упаковка)



Маркетинг – продавец -«Интегратор»

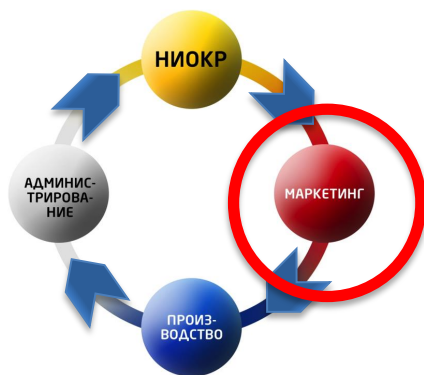


Что в них бесит



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.

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.



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.

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).

Администрирование



КАК взаимодействовать



2. Предугадывать заботы руководства

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



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



СПАСИБО!



Зиза Александр
+7 903 760-5902

az@hirethebest.ru