



ООО «Астра-Плюс»  
117218, г. Москва, ул. Кржижановского, д.13, кор.2  
тел.: +7 916 932 69 46  
тел./факс: +7 495 718 84 11  
[www.astra-plus.ru](http://www.astra-plus.ru)



Программы оценки,  
тренинга и коучинга  
менеджеров и  
сотрудников

# ООО «Астра-Плюс»

## HR-Branding

- ▶ Создание эффективных внутрикорпоративных коммуникаций, формирование благоприятного имиджа на рынке труда

## On-Line Assessment

- ▶ Инновационные инструменты оценки.

## E-Learning

- ▶ Авторские интерактивные учебные курсы

## Coaching

- ▶ Коучи, сертифицированные по уникальным международным программам

## Follow-Up

- ▶ Система контрольных тестов и индикаторов изменений рабочего поведения



Компания «Астра-Плюс» была создана и приступила к работе в августе 2007 г.

- ★ Основное направление деятельности - создание эффективных внутрикорпоративных коммуникаций, формирование благоприятного имиджа на рынке труда, консультирование в сфере человеческих ресурсов, внедрение программ оценки, обучения и развития персонала
- ★ Конкурентными преимуществами компании являются высокий профессионализм сотрудников, изучение и использование современных информационных технологий и передового опыта, поиск нестандартных решений, учет индивидуальных требований и пожеланий клиентов.
- ★ Научный подход к решению профессиональных задач позволил нашей компании за короткое время создать уникальный инструментарий поиска, концептуального оформления и реализации многоплановых стратегий внутренних коммуникаций на предприятиях различных направлений и масштабов деятельности.



**Компания «Астра-Плюс» – это оптимальные решения задач в области оценки, обучения и развития Ваших сотрудников.**

В частности, мы предлагаем:

- ★ Проведение высокотехнологичных программ оценки и развития ключевых бизнес-навыков и компетенций менеджеров, на основании передового российского и западного опыта
- ★ Комплексные решения задач в области assessment&coaching&e-learning:
  1. Сочетание инструментов традиционного assessment-center и on-line оценки компетенций
  2. Использование очных тренингов и дистанционных форм обучения и развития
  3. Применение тестов итогового контроля и форм оценки реального рабочего поведения
  4. Отраслевая адаптация – доработка программ оценки и развития с учетом особенностей различных сфер бизнеса
- ★ Персональную и Целевую адаптацию – создание новых программ оценки и обучения для решения конкретных проектных задач



## Консультирование и аналитика

В основе построения эффективных коммуникаций лежит первичное изучение состояния межличностных отношений в коллективе, определение основных направлений их оптимизации, выработка практических рекомендаций и предложений.

Компания «Астра-Плюс» располагает успешным опытом проведения работ и предлагает воспользоваться собственными оригинальными методиками в следующих областях:

- диагностика и анализ ситуации в области внутренних коммуникаций и человеческих ресурсов;
- мониторинг средств массовой информации с точки зрения репутации компании на рынке труда;
- формирование концептуальных основ внутрикорпоративных коммуникаций;
- разработка прикладных регламентов внутрикорпоративных коммуникаций, программ стимулирования личностного роста и других практических инструментов развития человеческих ресурсов;
- консультирование по вопросам в области права и безопасности.

## Информационные технологии

Действенным инструментом развития внутрикорпоративных коммуникаций является внедрение в повседневную практику современных информационных технологий. Высокую эффективность показали такие информационные разработки компании «Астра-Плюс», как:

- создание внутрикорпоративных сайтов и порталов, форумов, площадок обмена опытом и других интерактивных интер- и интранет приложений;
- организация сетевых баз данных персонала с учетом требований безопасности и защиты служебной информации;
- формирование внутрикорпоративных электронных «социальных сетей»; создание систем дистанционного обучения и непрерывного повышения квалификации («электронный корпоративный университет»);
- создание электронных систем развития корпоративной идентичности, в том числе на базе познавательных и развлекательных приложений.

## Журналистика

Один из необходимых элементов внутрикорпоративной культуры - оригинальный понятийно-терминологический аппарат, единое «информационное пространство» сотрудников предприятия. Арсенал предложений компании «Астра-Плюс» включает:

- разработка корпоративных кредо, девизов и гимнов;
- создание оригинальных авторских текстов, раскрывающих социальную значимость предприятия, портретных очерков о сотрудниках, зарисовок из истории корпорации; подготовка внутренних релизов и объявлений;
- формирование и ведение внутрикорпоративных новостных лент;
- фото- и видеосъемка значимых событий.

## Полиграфия

Незаменимыми способами информационного обеспечения внутрикорпоративных коммуникаций являются:

- Разработка внутренней атрибутики.
- Подготовка и издание разнообразных полиграфических материалов.

Наиболее успешные проекты компании «Астра -Плюс», реализуемые в области дизайна и полиграфического исполнения, включают:

- создание внутрикорпоративного дизайна и стиля, разработка эмблем, логотипов и других графических средств индивидуализации;
- подготовку и издание буклетов, открыток, приглашений, листовок, флаеров, плакатов и т.д. издание внутрикорпоративных бюллетеней, книг, газет и журналов – как на прецедентной, так и на периодической основе;
- разработку динамических элементов дизайна для оформления презентаций, сайтов, видеороликов..
- подготовку и производство сувенирной и подарочной продукции.



## Программы для топ-менеджеров

Title / Название	Assessment / Инструменты оценки	Seminars / Групповые семинары	E-Learning/ Интерактивный учебный курс	Coaching/ Индивидуальные консультации
<b>Стратегическое (антикризисное) лидерство</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Центр Оценки и развития</li> <li>• Анализ факторов мотивации</li> <li>• Анализ стиля поведения</li> <li>• Оценка компетенций и способностей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>«Общее Видение»</b></li> <li>• <b>«Поведенческая компетентность»</b></li> <li>• <b>«Мотивационная компетентность»</b></li> <li>• <b>«Эмоциональный интеллект»</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>«Системное мышление»</b></li> <li>• <b>«Теория и практика обучающейся организации»</b></li> </ul>	Коучинг команды лидеров.

## Программы для линейных менеджеров

Title / Название	Assessment / Инструменты оценки	Seminars / Групповые семинары	E-Learning/ Интерактивный учебный курс	Coaching/ Индивидуальные консультации
<b>Коучинг управленческой компетентности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ факторов мотивации</li> <li>• Анализ стиля поведения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>«Универсальный язык DISC»</b></li> <li>• <b>«Модель ценностей PIA&amp;V»</b></li> </ul>	<b>«Поведенческая компетентность менеджера»</b>	Индивидуальные сессии коучинга по результатам оценки.
<b>Матерство делового общения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ стиля общения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>«Динамичное общение»</b></li> </ul>	<b>«Мастер делового общения»</b>	Индивидуальные сессии коучинга: анализ реальных кейсов участников.
<b>Управление в стиле Коучинг</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценка компетенций и способностей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>«Коучинг – это просто»</b></li> </ul>	<b>«Коучинг для менеджеров»</b>	Индивидуальные сессии коучинга и супервизии.

## Программы для сотрудников

Title / Название	Assessment / Инструменты оценки	Seminars / Групповые семинары	E-Learning/ Интерактивный учебный курс
<b>Повышение эффективности продаж</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценка стиля продаж</li> <li>• Индекс стратегий продаж</li> </ul>	<b>«Техники продаж. Мастерство построения отношений»</b>	<b>«Эффективные стратегии продаж»</b>
<b>Тренинги по продуктам и услугам (Rapid e-learning)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Оперативная разработка и внедрение интерактивных учебных курсов в соответствии с маркетинговой политикой компаний клиентов.</b></li> </ul>		

## Анализ стиля поведения

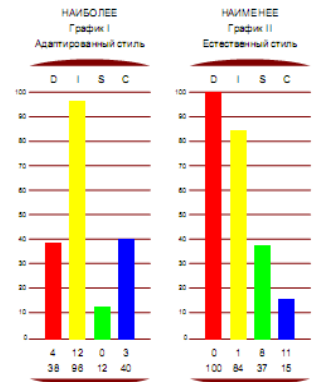
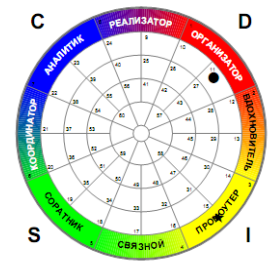
Эффективное и уверенное управление требует точной формулировки успешной модели поведения сотрудника, группы, организации, и возможных нарушений на уровне рабочего поведения.

Четкое понимание руководителем и сотрудниками требуемых стилей поведения имеет решающее значение на всех этапах управления: вступление в должность новых сотрудников, продвижение специалистов на руководящие позиции, непрерывном управлении профессиональным развитием и повышением личной эффективности - ежедневном коучинге сотрудников.

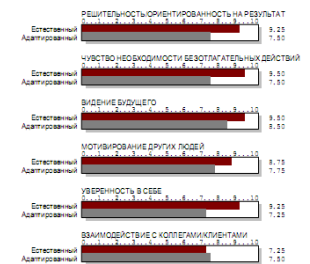
На основе ответов человека на вопросы анкеты **«Анализ стиля поведения»** в on-line режиме, компьютерная система создает индивидуализированный отчет, который содержит структурированное описание стиля поведения по следующим разделам:

- Общая характеристика
- Ценность для организации
- Рекомендации по общению
- Идеальная рабочая среда
- Восприятие поведения
- Описание естественного и адаптированного стилей поведения
- Мотивирующие факторы
- Ключевые приемы управления
- Области совершенствования
- План действий

Кроме того, отчет содержит количественные характеристики ключевых компетенций клиента, график выраженности основных поведенческих факторов, график **"Колесо успеха"**, позволяющие наглядно представить сильные стороны сотрудника, проанализировать его ограничения и наметить пути для моделирования наиболее эффективной стратегии поведения в актуальной рабочей среде.



### АНАЛИЗ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ КАЧЕСТВ



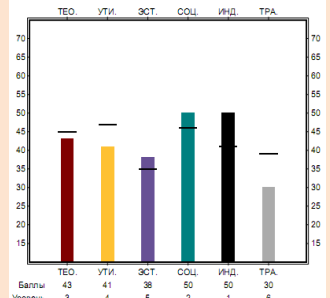
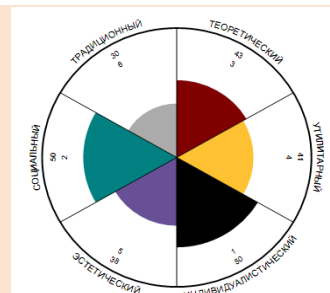
## Анализ факторов мотивации

On-line анкета **«Анализ факторов мотивации»** определяет на основании ответов человека степень выраженности основных ценностных факторов.

На основании анализа факторов мотивации в отчете предлагаются рекомендации по повышению эффективности работы сотрудника, его вклада в успех работы команды, направления его обучения и развития.

Знание ценностных ориентаций сотрудников позволяет понять что действительно руководит и движет человеком, какая область деятельности и карьера будет для него наиболее успешной, а так же предугадать возможные мотивационные конфликты, блокирующие эффективную работу.

Кроме того содержание отчета помогает понять людей с различными типами ценностей и построить с ними эффективное взаимодействие.



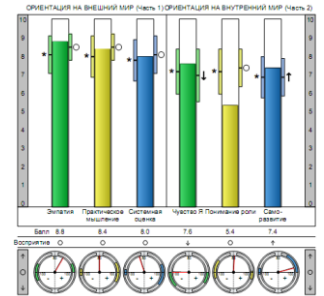
## Оценка компетенций и способностей

On-line опросник **«Анализ Способностей»** позволяет оценить человека по двум основаниям - ориентация на внешний, объективный мир и ориентация на внутренний мир человека. Каждая из категорий рассматривается на трех ценностных уровнях – системном, внешнем и внутреннем; т.е. в целом выделяют 6 ценностных размерностей личности, каждая из которых отражает определенные способности.

На основании оценки по 6 ценностным размерностям создается компьютеризированный отчет по уровню развития способностей и компетенций для различных категорий должностей:

Применение опросника **«Анализ Способностей»** позволяет с высокой долей достоверности

- выявить структуру базовых внутренних установок личности и уровень развития компетенций.
- определить область профессиональной и личностной компетентности сотрудников
- разработать рекомендации по совершенствованию качества выполнения работы – дальнейшему обучению, коучингу и планированию карьеры.



## Центр оценки и развития

Данный метод предполагает использование упражнений, имитирующих реальные рабочие ситуации.

В наших программах используются упражнения различной степени сложности, прошедшие апробацию в ряде транснациональных корпораций и крупных российских компаний.

Проблемные ситуации решаются группой сотрудников под наблюдением опытных профессионалов-психологов, которые оценивают каждого участника в соответствии с оптимальной моделью поведения, существующей в Вашем бизнесе.

Наблюдателями оцениваются следующие модели компетенций: управленческие навыки, мотивация, навыки принятия решений, индивидуальные черты, коммуникативные способности и стили поведения.

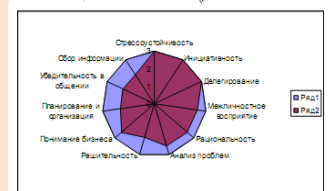
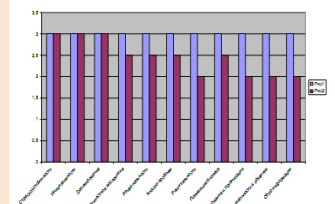
В результате заказчик получает **формализованный отчет** на каждого кандидата с определением его сильных и слабых сторон, описанием поведенческих моделей и интегральными оценками по компетенциям.

В стандартном отчете оцениваются следующие ключевые компетенции:

- Понимание бизнеса;
- Планирование и организация;
- Рациональность;
- Анализ проблем;
- Сбор информации;
- Инициативность;
- Делегирование полномочий;
- Межличностное восприятие;
- Убедительность в общении.

### РЕЗУЛЬТАТЫ Г-НА СЕРГЕЕВА

Результаты г-на Сергеева по каждой из компетенций представлены в прилагаемых ниже диаграммах и таблице. Диаграмма показывает уровень компетенций г-на Сергеева (красным цветом), и сравнивает его с уровнем, требуемым для данной позиции (синим цветом).



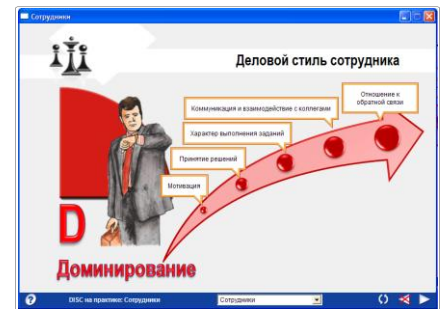
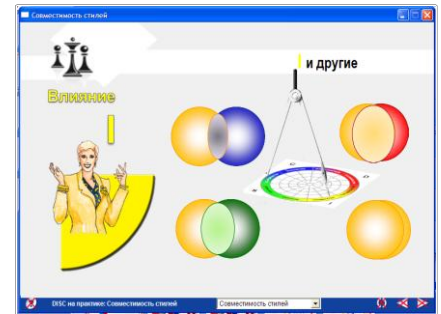
## Поведенческая компетентность менеджера

Великий менеджер Ли Якокка говорил, что настоящий лидер может сказать "Добрый день" десятком разных способов.

Предлагаемая в курсе модель анализа поведения предоставит Вам 60 (шестьдесят!) вариантов выбора оптимальной стратегии поведения для любой ситуации.

**Цель курса** – научиться использовать поведенческую модель DISC для лучшего понимания себя, окружающих и развить умение гибко перестраивать поведение для достижения своих целей.

**Аудитория курса** - Курс будет полезен руководителям, продавцам, персоналу, всем тем, для кого результативность работы зависит от успешности общения с людьми.



## Мастерство делового общения

Если Вы не можете получить деньги в банкомате по Вашей кредитной карте, возможно Вы неправильно набрали Pin-code. Вы же не будете ломать банкомат?

А если у Вас с кем-то: клиентом, коллегами, начальником ... не складываются отношения? Может Вы просто выбрали не ту стратегию общения?

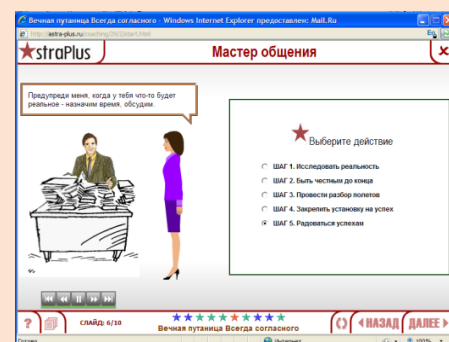
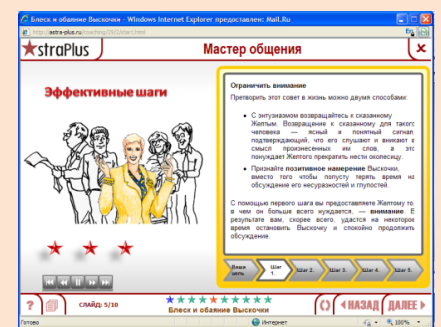
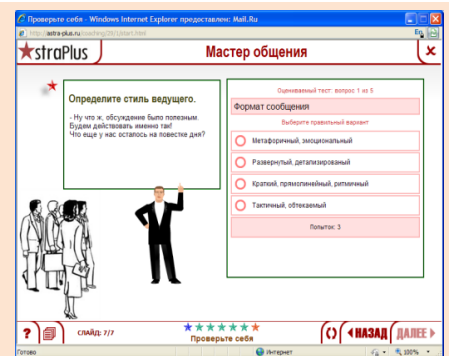
**Цель курса** – предоставить пользователям универсальное средство определения:

- Характерных стилей поведения людей.
- Внутренних мотивов определяющих тот или иной стиль поведения
- Вооружить эффективными **стратегиями взаимодействия** с яркими представителями различных поведенческих типов

Приемы общения и кейсы представленные в курсе отработывались в процессе индивидуального коучинга менеджеров высшего и среднего звена управления крупных Российских и международных фармацевтических компаний.

**Аудитория курса** - Материал курса будет хорошим справочником по общению для всех профессионалов, в работе и карьере которых общение играет ключевую роль:

- Менеджеры всех уровней управления
- Продавцы
- Специалисты работающие с клиентами

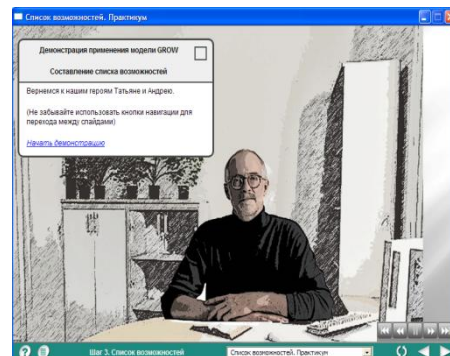


## Модель коучинга GROW

Простой способ добиться осознанности и ответственности в работе сотрудников - обучите своих менеджеров управлению в стиле коучинг.

**Цель курса** – дать менеджерам практические рекомендации по постановке целей, анализу сложных ситуаций, поиску решений и достижению четких договоренностей в отношениях с коллегами и подчиненными.

**Модель коучинга GROW** - это хорошо структурированный опыт + здравый смысл. В ней нет никакой мистики и каждый менеджер может ее освоить и успешно применять в своей практике.

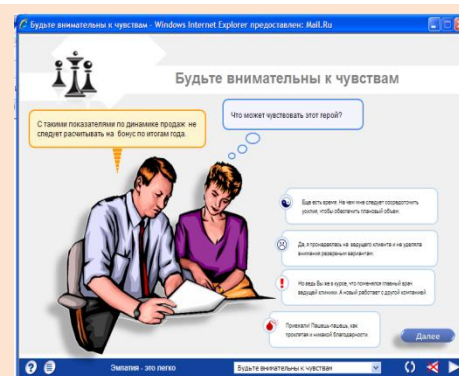


## Курс коучинга для менеджеров

Курс **Успешный коучинг** - это полное практическое руководство по коучингу на рабочем месте, обобщающий опыт лучших менеджеров ведущих Российских и зарубежных фармацевтических компаний

**Цель курса** – дать линейным менеджерам подразделений и лидерам команд **пошаговые** практические рекомендации по применению передового опыта менеджмента и коучинга в своей работе с коллегами и подчиненными.

**Аудитория курса** - Курс будет полезен руководителям любого уровня, как начинающим, так и имеющим значительный опыт руководящей работы.



## Эффективные стратегии продаж

Успех в продажах во многом зависит от того, насколько продавец понимает потребности своих клиентов.

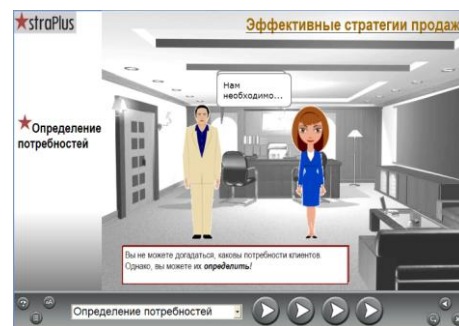
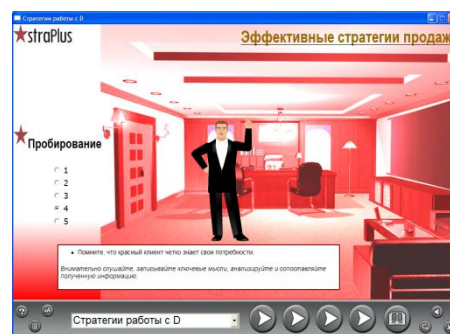
Можно ли понять потребности, определяющие поведение человека, увидев его впервые?

**Цель курса:** Предлагаемая в курсе модель анализа поведения:

- обеспечит мгновенное **понимание ведущих потребностей** ваших клиентов
- предоставит наиболее **эффективные стратегии продаж** для клиентов различных поведенческих типов.

**Аудитория курса** - Курс предназначен для продавцов, менеджеров по продажам, руководителей отделов продаж.

При подготовке материалов курса был использован практический опыт продаж менеджеров ведущих Российских и международных фармацевтических компаний.





ООО «Джонсон & Джонсон» - крупнейший в мире производитель товаров для здоровья человека, лекарственных средств и медицинского оборудования



"Янссен-Силаг" - ведущая международная фармацевтическая компания, входит в состав всемирно известной международной корпорации "Джонсон и Джонсон". "Янссен-Силаг" является одним из мировых лидеров по разработке новых лекарств в различных сферах медицины

## PRUDENTAS

Contract Research Organization

ООО «Прудентас» является одним из лидеров среди российских контрактных организаций, проводящих ранние стадии клинических исследований на территории России и Украины.

ИНСС  
*International Healthcare  
Consulting AG*

ИНСС — швейцарская компания, представляющая интересы корпорации Johnson&Johnson в странах Восточной Европы, а также СНГ, в частности, в Украине, Беларуси, Молдове и Казахстане.



**Cornerstone** - одно из ведущих кадровых агентств Москвы, специализирующееся в области подбора персонала высшего и среднего звена и кадрового консалтинга.



ООО «Диалог Менеджмент Консалтинг» одна из ведущих консалтинговых компаний, специализирующихся на решении задач бизнеса связанных с управлением персоналом.



**ИнфоРос** - Центральное Российское информационное агентство. Оперативная информация и профессиональная аналитика. Поиск деловых партнеров в России, Странах СНГ и ШОС. Осуществление коммерческих, общественных и государственных информационных проектов.



Общественный информационно-аналитический интернет-сайт **ИнфоШОС** о деятельности **Шанхайской Организации Сотрудничества**.



Информационный сайт об общественной дипломатии. Информационно-методическая поддержка деятельности неправительственных организаций в области международных, межкультурных, а также межличностных отношений.

Чтобы Вы могли принять обоснованное решение о необходимости проведения одной из наших программ тренинга в Вашей компании мы готовы:

- ★ Провести бесплатную презентацию наших программ тренинга.
- ★ Предоставить один демонстрационный пароль для прохождения on-line ассессмента с использованием наших инструментов.
- ★ Провести показательную сессию коучинга по результатам оценки.
- ★ Предоставить пароль для индивидуальной работы с нашими интерактивными учебными курсами.

## Бланк заказа:

Заказать презентацию программы тренинга:

- Стратегическое (антикризисное) лидерство
- Коучинг управленческой компетентности
- Мастерство делового общения
- Управление в стиле Коучинг
- Повышение эффективности продаж

Получить демонстрационный пароль для прохождения on-line оценки:

- Анализ стиля поведения
- Анализ факторов мотивации
- Оценка компетенций и способностей

Получить пароль для индивидуальной работы с интерактивными учебными курсами:

- Системное мышление
- Поведенческая компетентность менеджера
- Мастер делового общения
- Курс коучинга для менеджеров
- Модель коучинга GROW
- Эффективные стратегии продаж

Ф.И.О. : \_\_\_\_\_  
Организация: \_\_\_\_\_  
Должность: \_\_\_\_\_  
Телефон: \_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_

Заполненный бланк заказа отправьте по адресу:

117218, г. Москва, ул Кржижановского, д13, кор. 2, оф. 85, ООО «Астра-Плюс»

Тел.: +7 916 932 69 46

Тел./факс: +7 495 718 84 11, e-mail: [mk@astra-plus.ru](mailto:mk@astra-plus.ru) сайт: [www. Astra-plus.ru](http://www.Astra-plus.ru)