5 activități pentru un manager performant

Leadership-ul și management-ul, chiar dacă constituie roluri diferite, devin complementare în asumarea activității de conducere. Managerul maximizează valoarea pentru companie, echipă și pentru sine când este pasionat de ceea ce face, implicat în realizarea tuturor activităților și arată hotărâre în urmărirea rezultatelor care apropie compania de obiectivele-cheie. Managerul își implică echipa, colegii, clienții și simplifică procesele de care este responsabil. Ca toate acestea să fie posibile, următoarele activități sunt cele care contribuie decisiv la succes:

- **Comunicarea internă eficientă, cu scop și cu rezultate** – Managerul trebuie să comunice deschis și constant cu echipa. O comunicare structurată (cu agendă, durată prestabilită, etc) este de preferat unei comunicări informale, având în vedere faptul că fiecare dintre noi este mai înclinat să respecte obiective/sarcini/termene pe care le-a acceptat în scris sau într-un cadru formal. Deschiderea la ideile tuturor membrilor echipei este o calitate a oricărui manager performant, iar facilitarea unei implicări active a fiecărui membru al echipei în cadrul discuțiilor legate de proiect poate aduce beneficii importante atingerii și depășirii obiectivelor.
- **Fixarea de obiective clare pentru echipă și organizație** – Transparența comunicării arată limpezimea gândirii. Oamenii își fac cel mai bine treaba atunci când înțeleg și văd imaginea de ansamblu în care se încadrează eforturile lor. De aceea, managerul trebuie să acorde o atenție specială reamintirii în mod regulat a obiectivelor-cheie și monitorizării progresului pe care-l înregistrează echipa. Este esențial ca fiecare membru

al echipei să poată măsura progresul pe care îl face către îndeplinirea obiectivelor individuale, dar și care este statusul echipei în ceea ce privește realizarea obiectivelor la care contribuie cu toții.

- **Transformarea problemelor în oportunități de îmbunătățire** – Activitățile operaționale curente au ca numitor comun, de cele mai multe ori, asigurarea respectării procedurilor implicate de procesele-cheie. Simplificarea proceselor complexe sau ineficiente cu scopul de a îmbunătăți calitatea și furnizarea de servicii către clienții interni și externi este o oportunitate pentru optimizarea resurselor. Echipa va aprecia eforturile depuse de manager pentru îmbunătățirea continuă a proceselor și simplificarea acestora, ori de câte ori acest lucru este posibil.
- **Asigurarea de traininguri relevante pentru dezvoltare personală și profesională a fiecărui membru al echipei** – Performanța fiecărui coleg depinde atât de motivare, cât și de actualizarea și operaționalizarea cunoștințelor. O echipă pregătită obține randamente superioare. Mai mult, una dintre cele mai eficiente modalități de motivare și creștere a implicării este dezvoltarea continuă, prin asigurarea dezvoltării profesionale și personale. Managerul este cel care trebuie să se asigure că, în fiecare an, toți membrii echipei sale au un plan de traininguri bine pus la punct, structurat și cunoscut din timp. Mai mult, la momentul potrivit, participarea la cursuri este bine să fie apreciată în organizație (nu considerată o concesiune venită din partea ”binevoitorului manager”). Studii de implicare a angajaților realizate pentru piața muncii din România arată că 79% dintre aceștia se așteaptă ca angajatorul să le asigure cursuri ca parte a programelor de dezvoltare.
- **Livrarea unei experiențe remarcabile clienților** – Fie că este vorba despre clienți externi sau clienți interni, managerul ar trebui să aibă ca obiectiv oferirea de

servicii remarcabile cu fiecare ocazie. Generarea experiențelor memorabile contribuie la construirea reputației profesionale și la consolidarea echipei pe care o conduce.

Managerul de succes se concentrează pe rezultate și se străduiește să creeze experiențe excelente pentru echipă, colegi și clienți. Acesta simplifică sarcinile complexe, se asigură că sunt luate măsurile potrivite pentru a evalua progresul, își asumă responsabilitatea și își pune în valoare capacitatea de a-i învăța pe alții cum să facă același lucru. Practicarea acestui tip de atitudine crește reputația managerului și oferă un bun exemplu celor care aspiră să fie lideri.

Autor: Alina Făniță, CEO, PKF Finconta