

МЕНЕДЖЕР ВЫСШЕГО ЗВЕНА

Презентацию подготовили
Соллертинская Дарья
Проценко Антон

План презентации

- Кто такой менеджер высшего звена
- Задачи менеджера высшего звена
- Его особенности
- Основные требования к нему
- Его характерные черты

Кто такой менеджер высшего звена

- Вне зависимости от того, сколько существует уровней управления, руководителей традиционно делят на *три* категории. Социолог Талкотт Парсонс рассматривает эти три категории с точки зрения функции, выполняемой руководителем в организации. Согласно определению Парсонса на *техническом уровне* в основном занимаются ежедневными операциями и действиями, необходимыми для обеспечения эффективной работы без срывов в производстве продукции или оказании услуг. Лица, находящиеся на *управленческом уровне*, в основном заняты управлением и координацией внутри организации, они согласовывают разнообразные формы деятельности и усилия различных подразделений организации. Руководители на *институциональном уровне* заняты в основном разработкой долгосрочных (перспективных) планов, формулированием целей, адаптацией организации к различного рода переменам, управлением отношениями между организацией и внешней средой, а также обществом, в котором существует и функционирует данная организация.



- Итак, менеджер высшего звена – это руководитель на институциональном уровне.
- Типичные должности руководителей высшего звена в бизнесе – это председатель Совета, президент, вице-президент корпорации.



Задачи менеджера высшего звена

- Он осуществляет управление предпринимательской или коммерческой деятельностью предприятия, учреждения, организации, направленной на удовлетворение нужд потребителей и получение прибыли за счет стабильного функционирования, поддержания деловой репутации и в соответствии с предоставленными полномочиями и выделенными ресурсами.



- Исходя из стратегических целей деятельности предприятия, учреждения, организации планирует предпринимательскую или коммерческую деятельность.
- Осуществляет контроль за разработкой и реализацией бизнес-планов и коммерческих условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, оценивает степень возможного риска.



- Осуществляет подбор и расстановку кадров, мотивацию их профессионального развития, оценку и стимулирование качества труда.
- Организует связи с деловыми партнерами, систему сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом.
- Осуществляет анализ спроса на производимую продукцию или услуги, прогноз и мотивацию сбыта посредством изучения и оценки потребностей покупателей.
- Участвует в разработке инновационной и инвестиционной деятельности, рекламной стратегии, связанной с дальнейшим развитием предпринимательской или коммерческой деятельности.

