

## Ситуация для анализа: «МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ»

---

Представьте, что вы линейный менеджер по продажам бытовой электронной техники компании "Хилтон". В течении всего прошлого года вас постоянно опережала ваша коллега Конор, поскольку руководимый ею отдел дизайна выдавал все новые и новые идеи и добился очень высоких результатов. В то же время все ваши благие намерения и невероятные усилия выполнить работу как можно лучше сводились на нет, или даже нередко саботировались вашим непосредственным начальником Лионеллой. Так, например, перед прошлогодней международной ярмаркой бытовой электроники она передала тысячу долларов из вашего бюджета в бюджет Конор. По этой причине, несмотря на ваши усилия, ваша маркетинговая группа не смогла подготовить все материалы, которыми обычно сопровождается вывод на рынок новой продукции.

С тех пор Лионелла еще несколько раз сокращала ваш штат и бюджет. И даже несмотря на то, что вы неизменно доказываете, что способны выполнять большинство стоящих перед вами задач с меньшим количеством людей и урезанным бюджетом, Лионелла продолжает сокращать вашу группу.

На прошлой неделе она сократила еще две должности в вашем отделе, чтобы нанять нового проектировщика для отдела Конор и купить ей дополнительное оборудование. Лионелла явно лишает вас ресурсов, предоставляя при этом Конор все, что она просит и даже больше. И вы понимаете, что пришло время что-то предпринять, в противном случае у вас скоро не останется ни команды, ни ресурсов.

### Задание:

1. Выделите в ситуации 3-5 решений;
2. Проведите их классификацию;
3. Предложите свое решение (выход из сложившейся ситуации);
4. Насколько ваше решение соответствует признакам управленческого решения;
5. Примените к данной ситуации «Метод контрольных вопросов» (МКВ).