

# Zarządzanie zespołem w pigułce

## Usługa archiwalna

### Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul>
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Podrodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi	<b>2019/01/04/10425/267205</b>		
Cena netto	<b>4 500,00 zł</b>	Cena brutto	<b>5 535,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>562,50 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>691,88</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>8</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-04-15</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-04-15</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-01-04</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-04-01</b>
Maksymalna liczba uczestników	20		
Kategoria główna KU	<b>Zarządzanie i organizacja</b>		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	<b>Nie</b>		

Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Tak</b>

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Warto Szkolić Sp. z o.o.</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Marcin Grzelak</b>	Telefon	<b>608 816 943</b>
E-mail	<b>biuro@wartoszkolic.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

w obszarze wiedzy: poznają najważniejsze systemy zarządzania; nabędą świadomość funkcji przywódczych (kierownik a lider); poznają mechanizmy psychologiczne związane z funkcjonowaniem zespołu. w obszarze umiejętności: nabędą sprawność w delegowaniu zadań oraz facylitacji pracy zespołowej; nabędą zdolność radzenia sobie z trudnymi pracownikami, konfliktami i emocjami w zespole; nabędą umiejętność motywowania pracowników za pomocą środków pozafinansowych; będą potrafili efektywnie wprowadzać zmiany w zespole; nabędą umiejętność dopasowania stylu zarządzania do osobowości pracowników. w obszarze kompetencji: poprawią komunikację na linii przełożony – podwładny; zwiększą otwartość na zmianę w stylu zarządzania; nabędą przekonanie o efektywności opanowanych metod i gotowość ich stosowania.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

1. Podstawy teoretyczne zarządzania – kiedy i jak stosować je w praktyce

- 4 etapy przywództwa według Blancharda

- organizacja ucząca się według Senge

- percepcja społeczna i psychologiczne procesy poznawcze w pracy zespołu

2. Psychologia zarządzania zespołem

- typologia osobowości pracowników – jak rozmawiać z pracownikami o odmiennych typach osobowości.

- komunikacja w zespole - jak ją usprawnić?

- formalne i nieformalne kanały wpływu w firmie

3. Motywowanie za pomocą „miękkich” metod – jak motywować do osiągnięć niezależnie od systemu motywacyjnego w firmie

- najlepsze motywatory i najgorsze demotywatory – do czego dążyć a czego unikać za wszelką cenę.
- motywatory pozafinansowe
- osobowość a motywacja -kiedy stosować jakie motywatory?

#### 4. Procesy grupowe w zespole pracowniczym - zarządzanie emocjami

- konflikty i napięcia w interakcjach zespołowych – jak sobie radzić i jak je konstruktywnie wykorzystać.
- stres?, frustracja?, poczucie niesprawiedliwości? – jak zapobiegać wypaleniu pracowników i całego zespołu.
- stymulowanie elastyczności i kreatywności w pracy.

## Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Poprawa skuteczności w zarządzaniu zespołem poprzez podniesienie poziomu wiedzy o metodach zarządzania oraz trening kluczowych umiejętności menedżerskich.

## Grupa docelowa

Menedżerowie, liderzy zespołów, kierownictwo; wszystkie osoby zarządzające określoną grupą osób.

## Informacje dodatkowe

Zajęcia prowadzone są metodą interaktywną, sprzyjającą aktywności wszystkich uczestników treningu. Każdy z bloków tematycznych składa się z czterech elementów: wprowadzenia (w formie krótkiego, interaktywnego wykładu), ćwiczenia, gier symulacyjnych oraz omówienia wyników gier pod kątem omawianego zagadnienia. Podczas treningów stosowane są także testy, które umożliwiają uczestnikom trafniejsze rozpoznanie własnych cech i zdolności przydatnych w sytuacjach zawodowych. Uczestnicy otrzymują obszerny i ciekawy materiał szkoleniowy ułatwiający utrwalenie wiedzy zdobytej podczas treningu.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Dzień 1.	2019-04-15	08:00	16:00	8:00

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Szymon Nęcki</b>
Obszar specjalizacji	Jestem trenerem umiejętności menedżerskich, szczególnie tych związanych ze sztuką negocjacji, zarządzaniem zespołem i skuteczną komunikacją.

Doświadczenie zawodowe	Prowadzę działalność naukową w ramach studiów doktoranckich z psychologii - moje zainteresowania obejmują negocjacje, komunikację, teorię umysłu oraz wpływ technologii ICT na proces psychoterapii. Pracuję jako badacz w projekcie "SocialSelf" prowadzonym w Instytucie Psychologii UJ. Należę do Polskiego Towarzystwa Psychoterapii Psychodynamicznej.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Doświadczenie trenerskie zdobywałem u boku cenionego eksperta oraz trenera - prof. Zbigniewa Nęckiego. Wspólnie prowadziliśmy treningi m.in. dla: Vademecum, Anvix, Orylion, Asap Education, Ośrodka Szkoleń i Informacji Effect, May Agency Training, a także liczne zajęcia w ramach studiów podyplomowych (UJ, UP) oraz MBA (Politechnika Krakowska).
Wykształcenie	Ukończyłem studia z psychologii na Uniwersytecie SWPS w Katowicach. Posiadam także tytuły magistra z zarządzania i marketingu (obydwa kierunki studiowałem na Uniwersytecie Jagiellońskim).

## Lokalizacja usługi

<p>Adres: <b>04-730 Warszawa, woj. mazowieckie</b></p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: <b>Szkolenie może odbyć się w Państwa firmie lub w wyznaczonym przez Państwa miejscu.</b></p>	Warunki logistyczne:
--	----------------------