

# Coaching biznesowy- rozwój kompetencji managerskich

## 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 doradcza
<b>Podrodzaj usługi</b>	Coaching
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi		<b>2019/05/14/12949/401581</b>	
Cena netto	<b>1 800,00 zł</b>	Cena brutto	<b>1 800,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>180,00 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>180,00</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>10</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-08-19</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-08-30</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-05-15</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-06-22</b>
Maksymalna liczba uczestników		1	
Kategoria główna KU		<b>Rozwój osobisty</b>	
Kategorie dodatkowe KU		<b>Rozwój osobisty</b>	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		<b>Certyfikaty:</b> Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0	
Czy usługa pozwala na zdobycie 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>Roman Cieśla Doradztwo</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Roman Cieśla</b>	Telefon	<b>698501007</b>
E-mail	<b>r.ciesla@inspiropolska.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel biznesowy

Zwiększenie kompetencji managerskich w obszarze rekrutacji, zarządzania, budowy zespołu, motywowania, uczenia. Konkretnie cele biznesowe zostaną zakontraktowane podczas 1 sesji coachingowej. Celem jest uzyskania większej efektywności mierzonej wypracowanym zyskiem w długim okresie czasu tj. 2020 vs 2019 r na poziomie conajmniej 15%

### Cel edukacyjny

konkretnie cele edukacyjne będą wynikać z zakontraktowanego celu coachingu można ogólnie założyć, że uczestnik będzie wiedział, czym jest model STAR w rekrutacji, jak działa model zarządzania SLII, jakie są czynniki budowania motywacji wewnętrznej pracowników, czy jest autorytet managera wg uczestnik nauczy się, jak pracować z podwładnymi na różnym etapie rozwoju, jak planować i dokonywać skutecznych rekrutacji, w jaki sposób motywować podwładnych dla utrzymania wysokiego zaangażowania zespołu

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

proces będzie się koncentrował na rozwoju kompetencji managerskich uczestnika.

Każdorazowo cel coachingu będzie kontraktowany przed sesją, stąd brak możliwości opisanie ramowego programu coachingu

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

Będzie wiedział, jakie modele są stosowane w zarządzaniu zespołem, jak skutecznie rekrutować pracowników, jak motywować grupę

będzie umieć określać profil kandydata, opis stanowiska pracy i przeprowadzać rozmowę rekrutacyjną.

będzie umieć zaplanować proces wdrożenia nowych pracowników i system pracy z doświadczonymi

podwładnymi pozwalający utrzymać motywację

po szkoleniu będzie prezentował postawy asertywności i pewności siebie

## Grupa docelowa

Przedsiębiorcy, managerowie, kierownicy zespołów

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	I sesja	2019-08-19	09:00	11:00	2:00
2	II sesja	2019-08-21	09:00	11:00	2:00
3	III sesja	2019-08-23	09:00	11:00	2:00
4	IV sesja	2019-08-26	09:00	11:00	2:00
5	V sesja	2019-08-29	09:00	11:00	2:00

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Roman Cieśla</b>
Obszar specjalizacji	coaching, mentoring, sprzedaż, kompetencje managerskie, negocjacje, komunikacja w biznesie, budowanie odporności psychicznej, praca z nawykami, mediacje gospodarcze
Doświadczenie zawodowe	Manager z 30 letnim doświadczeniem zdobytym w korporacjach i prowadzeniu własnej firmy. Pracował jako manager ds. szkoleń w PZ Cussons i trener wewnętrzny w międzynarodowych korporacjach m.in. Skandia SA. Odpowiadał za kanał rynku nowoczesnego w firmach FMCG - merchandising i negocjacje z sieciami handlowymi. Zarządzał zespołami handlowymi. W latach 2011-2019 - prowadził projekty doradcze, szkolenia i coaching dla firm sektora MISP i szkolenia dla firm sektora korporacyjnego jako freelancer firm szkoleniowych. Prowadził wykłady na studiach podyplomowych na kierunku Psychologia w Biznesie

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Prowadzi szkolenia oraz coaching w obszarach zarządzania, rozwiązywania konfliktów, budowania zespołu, komunikacji interpersonalnej, rozwiązywania konfliktów, mediacji, negocjacji, sprzedaży i obsługi klienta, podnoszenia efektywności osobistej, inteligencji emocjonalnej , Specjalizuje się w coachingu managerskim i zespołowym.Podlega superwizji Przeprowadził ponad 1350 dni szkoleniowych m.in.: PZ Cussons, PZU, Skandia SA, Deutsche Bank, Centrum Usług Finansowych, Wrigley Poland, Warta SA, Open Finance, Home Broker, Hager Polo, Tauron, ING Bank Więcej informacji na stronie <a href="http://www.romanciesla.pl">www.romanciesla.pl</a>
Wykształcenie	Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach i Studiów Podyplomowych na kierunku Trener Grupowy na Wyższej Szkole Psychologii Społecznej w Warszawie, Absolwent kursów „Train the Trainer” w Monachium i Poznaniu / Glendenning SA Ukończył kursy Praktyk i Mistrz NLP/ certyfikowane przez Polski Instytut NLP Szkołę Asesora AC/DC / Akademia Blizej Akademię Profesjonalnego Mediator / Akademia Blizej Posiada certyfikat : Practitioner Coach Diploma Noble Manhattan Coaching i Badania Odporności Psychiczej testem MTQ48.

## Lokalizacja usługi

Adres: <b>40-000 Katowice, woj. śląskie</b> Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne:
--	----------------------