

High Performance Leadership (HPL) - szkolenie z przywództwa dla rezultatów, 14.09.2019, Katowice

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2019/07/04/7641/424204		
Cena netto	7 500,00 zł	Cena brutto	7 500,00 zł
Cena netto za godzinę	93,75 zł	Cena brutto za godzinę	93,75
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	80		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-09-14	Termin zakończenia usługi	2019-11-17
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-07-04	Termin zakończenia rekrutacji	2019-09-09
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		

Kategorie dodatkowe KU	Zarządzanie i organizacja
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	IBD Business School Sp. z o.o.		
Osoba do kontaktu	Daniel Grzeszkiewicz	Telefon	22 768 20 22
E-mail	szkoleniaotwarte@ibd.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem usługi jest uzyskanie certyfikatu menedżerskiego potwierdzającego profesjonalne przygotowanie do zarządzania zespołem. Po ukończeniu usługi, uczestnik ma uporządkowaną wiedzę z zakresu przywództwa kooperacyjnego, motywowania pracowników, rozwiązywania konfliktów, trudnych rozmów menedżerskich oraz przywództwa w zmianie. Po ukończeniu usługi uczestnik zna proces i mechanizmy budowania zaufania i autorytetu w zespołach, posiada skuteczność w budowaniu dobrych relacji w zespole przy jednoczesnej dbałości o realizację celów biznesowych, posiada umiejętność diagnozy motywacji pracownika, ma pogłębioną samoświadomość własnych stylów zarządzania i ról podejmowanych jako przełożony, ma wzmocnioną umiejętność stosowania narzędzi zabezpieczania trudnych emocji w sytuacjach konfliktowych, posiada sprawność w prowadzeniu trudnych rozmów menedżerskich: bieżącego feedbacku; rozmowy okresowej oceniającej i rozwojowej, posiada umiejętność radzenia sobie ze zmianami i prowadzenia zespołów w procesie ciągłych zmian, nabywa umiejętność radzenia sobie z trudnymi sytuacjami menedżerskimi.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

"High Performance Leadership (HPL). Przywództwo dla rezultatów" to unikatowy na rynku autorski program dla ambitnych menedżerów. Przygotowany przez najlepszych

ekspertów IBD Business School na podstawie wielu własnych badań kadry menedżerskiej, międzynarodowej wiedzy, praktyki zagranicznych i polskich organizacji. Polecany dla tych wszystkich, którzy poszukują nowoczesnych i praktycznych programów edukacyjnych, pozwalających nabyć poszukiwane przez rynek kompetencje menedżerskie.

Program ramowy

• PRZYGOTOWANIE DO PROGRAMU

- Indywidualna diagnoza kompetencji menedżerskich -- Individual Competence Profile® (ICP)®

• SESJA I. EFEKTYWNOŚĆ MENEDŻERA I ZESPOŁU

Fitness menedżera - zwiększ efektywność!

- Sesja prowadzona zgodnie z metodyką Action Learning
- Działania wdrożeniowe: zadanie wdrożeniowe "Arkusze indywidualnej efektywności"

• SESJA II. PRZYWÓDZTWO.

Przywódczość mędrca, króla, wojownika - bądź liderem!

- Sesja prowadzona zgodnie z metodyką Action Learning
- Działania wdrożeniowe: e-learning „Przywódczość”, zadanie wdrożeniowe „Przywódczość”

• SESJA III. ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW I WSPÓŁPRACA.

Walka czy współpraca - jak rozwiązywać konflikty w zespole?

- Sesja prowadzona zgodnie z metodyką Action Learning
- Działania wdrożeniowe: e-learning „Współpraca i praca zespołowa”, zadanie wdrożeniowe „Rozwiązywanie konfliktów”

• SESJA IV. ZARZĄDZANIE ZMIANĄ.

Prowadź zespół przez zmiany!

- Sesja prowadzona zgodnie z metodyką Action Learning
- Działania wdrożeniowe: Zadanie wdrożeniowe „Zarządzanie zmianą”

• SESJA V. MOTYWOWANIE I ROZWIJANIE PRACOWNIKÓW

Motywuj i rozwijaj pracowników!

- Sesja indywidualnej informacji zwrotnej coachingowo - rozwojowej „peer to peer”.
- Indywidualny Plan Rozwoju
- Działania wdrożeniowe: e-learning „Coaching menedżerski”, zadanie wdrożeniowe „Narzędzia motywowania i rozwoju pracowników”

• EWALUACJA ROZWOJU. Individual Competence Profile® (ICP®)

- Powtórzenie indywidualnej diagnozy kompetencji menedżerskich po 6-12 miesiącach od zakończenia.

PERSONAL DEVELOPMENT PROGRAM

Podczas programu wykorzystane zostaną następujące narzędzia diagnozy i rozwoju kompetencji menedżerskich:

ICP® - Individual Competence Profile

- Rzetelne i wygodne narzędzie indywidualnej diagnozy kompetencji menedżera
- Raport Indywidualny dla każdego uczestnika

Sesje feedbacku „peer to peer”

- Wzajemna sesja feedbacku przygotowuje menedżerów do prowadzenia rozmów rozwojowych z

pracownikami

Indywidualny Plan Rozwoju - IPR

- Na podstawie wyników ICP® menedżerowie przygotowują Indywidualny Plan Rozwoju jako wsparcie w dalszym procesie wdrażania kompetencji menedżerskich

Co to jest ICP?

- ICP® to zaawansowane metodologicznie, autorskie narzędzie typu 360 degree feedback przygotowane przez ekspertów IBD Business School.
- Narzędzie dedykowane do rozwoju menedżerów, umożliwiające im poznanie swoich mocnych i słabych stron w roli, jaką realizują.
- Pozwala na diagnozę kompetencji menedżerskich zebraną w raporty indywidualne i grupowe.
- Dostarcza zobiektywizowanej oceny z kilku źródeł, co wzmacnia jej wiarygodność i eliminuje subiektywizm.
- Jest narzędziem zaawansowanym technologicznie umożliwiającym sprawne zebranie poufnych, anonimowych opinii (feedbacków) dla menedżerów – bez nadmiernego czasowego obciążenia; jest łatwo powtarzalne - pozwala na cykliczne wykorzystanie jako wsparcie w rozwoju menedżera.

Metody szkoleniowe:

- Gry i symulacje biznesowe
- Case studies oparte na praktycznych doświadczeniach zarządczych w różnych firmach i branżach
- Wideotrening
- Ciekawie opisane role play przygotowujące do scenek
- Arkusze indywidualnej rozwojowej informacji zwrotnej
- Dyskusje i moderacja prowadzące do innowacyjnej wymiany myśli menedżerów o różnych doświadczeniach
- Testy, kwestionariusze - indywidualna diagnoza potencjału i obszarów do rozwoju
- Interaktywne prezentacje: wyniki badań, najnowsze koncepcje, praktyczne modele działań
- Ćwiczenia, studia przypadku, dyskusje, symulacje, miniwykład
- Feedback trenerski i feedback partnerski

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnicy otrzymują Certyfikat IBD Business School potwierdzający kompetencje opisane w celu edukacyjnym.

Grupa docelowa

Jeżeli jesteś osobą z co najmniej 2-letnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołem, zajmujesz się wspieraniem rozwoju pracowników, posiadasz doświadczenie w zarządzaniu zespołami, to szkolenie jest dla Ciebie.

Zapraszamy w szczególności:

- dyrektorów działów i departamentów,
- menedżerów zarządzających zespołami,
- kierowników projektów,
- właścicieli firm.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Sesja I - Dzień 1	2019-09-14	10:00	18:00	8:00
2	Sesja I - Dzień 2	2019-09-15	09:00	17:00	8:00
3	Sesja II - Dzień 1	2019-09-28	10:00	18:00	8:00
4	Sesja II - Dzień 2	2019-09-29	09:00	17:00	8:00
5	Sesja III - Dzień 1	2019-10-12	10:00	18:00	8:00
6	Sesja III - Dzień 2	2019-10-13	09:00	17:00	8:00
7	Sesja IV - Dzień 1	2019-10-26	10:00	18:00	8:00
8	Sesja IV - Dzień 2	2019-10-27	09:00	17:00	8:00
9	Sesja V - Dzień 1	2019-11-16	10:00	18:00	8:00
10	Sesja V - Dzień 2	2019-11-17	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Włodzimierz Buśkiewicz
Obszar specjalizacji	Audyt menedżerski, badania organizacyjne indywidualne programy doradczo-rozwojowe dla firm z obszaru zarządzanie zespołem, przywództwa i rozwoju menedżerskiego oraz zarządzanie zmianą.
Doświadczenie zawodowe	Włodzimierz K. Buśkiewicz był partnerem biznesowym m.in. w takich organizacjach, jak: MAKRO Cash & Carry, Grupa Lotos SA, Telekomunikacja Polska SA, ORFE SA, Philip Morris Polska SA, AVON Cosmetics Polska Sp. z o.o., PKP CARGO SA, PZU SA, PZU Życie SA, PKO BP SA, Vision Express Sp. z o.o., Sygma Bank SA, BGŻ SA, Bank Zachodni WBK SA, Biuro Informacji Kredytowej SA, Toyota Motors Poland SA, Grupa Żywiec SA, Coca-Cola HBC Sp. z o.o., Hewlett-Packard Sp. z o.o., Microsoft Sp. z o.o., TVP SA, Aster Sp. z o.o., Narodowy Fundusz Zdrowia, Syngenta Cropp Protection Sp. z o.o., PKN Orlen SA.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od kilkunastu lat z sukcesem pracuje w złożonych projektach doradczo-rozwojowych oraz warsztatach rozwojowych dla najwyższej kadry oraz prowadzi coaching ekspercki dla firm. Współtworzy programy i narzędzia badawcze w dziedzinie zarządzania kapitałem ludzkim. Kieruje także zespołami eksperckimi, przygotowującymi programy rozwojowe dla top managementu.
Wykształcenie	Absolwent psychologii na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim.

Imię i nazwisko	Maciej Polański
Obszar specjalizacji	Rozwój kompetencji w obszarze Leadership; negocjacje, komunikacja wewnętrzna i tworzenie kultury organizacyjnej; zarządzanie talentami, rozwój kreatywności i innowacyjności; myślenie systemowe i tworzenie organizacji uczącej się; work-life balance, Inteligencja Emocjonalna i zarządzanie stresem.
Doświadczenie zawodowe	Doświadczenie biznesowe zdobywał w firmie Prospero Business Training pełniąc przez 10 lat rolę dyrektora programowego. Od ponad 20 lat poszerza swoje kwalifikacje jako manager w konsultingu i szkoleniach, trener, doradca i coach. Doskonalił umiejętności u trenerów biznesu i coachów takich jak: Herman Muller-Walbrodt, Joseph O'Connor i Robert Dilts.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	W ponad 20-letniej praktyce szkoleniowej i doradczej współpracował m.in z takimi firmami jak: 3M, Alstom Konstal, Arctic Paper, Boehringer Ingelheim, Braas, BSH, Ciech, Elektrownia Bełchatów, Farmacol, Grupa Saint Gobain, Jutrzenka, Kompania Piwowarska, Kredyt Bank, Master Foods, Merida, Nestle, Ontrack, Philip Morris, Poczta Polska, Poligrafia, Polkomtel, Pratt & Whitney, PZU, Roche, Rockwell Automation, Stomil, Unilever, Volvo, WBK, Zdrovit.
Wykształcenie	Absolwent Wydziału Psychologii Uniwersytetu Śląskiego.

Imię i nazwisko	dr Michał Szulawski
Obszar specjalizacji	Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z budowaniem pozafinansowej motywacji w organizacjach.

Doświadczenie zawodowe	Kierownik i uczestnik międzynarodowych i krajowych grantów badawczych. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z budowaniem pozafinansowej motywacji w organizacjach.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Prowadził coaching, konsultacje i szkolenia z zakresu przywództwa, motywacji, zaangażowania, wypalenia zawodowego, modeli kompetencyjnych w pracy oraz zmiany w organizacji dla takich firm jak: PKP Cargo, Aegon Insurance Group, Polpharma Pharmaceuticals, Credit Agricole, Squire Patton Boggs, Polskiego Centrum Akredytacji, Warsaw School of Languages, Związku Zawodowego Maszynistów Polskich, BNP Paribas, Polskiego Związku Lotnictwa.
Wykształcenie	Doktor psychologii i absolwent filologii angielskiej.

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Katowice, woj. śląskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Dokładne miejsce szkolenia jest znane na 14 dni przed planowaną datą uruchomienia potwierdzonego szkolenia</p>	<p>Warunki logistyczne: Klimatyzacja, Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, Wi-fi</p>
---	---