

# First Time Manager™ - Kompleksowy program rozwoju kompetencji zarządczych i kierowniczych (Edycja X) \*\*\* DOSKAM

## 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>2019/07/10/15157/427360</b>	
Cena netto	<b>5 800,00 zł</b>	Cena brutto	<b>5 800,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>145,00 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>145,00</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>40</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-10-16</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-10-24</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-07-10</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-10-15</b>
Maksymalna liczba uczestników		12	
Kategoria główna KU		<b>Zarządzanie i organizacja</b>	

Kategorie dodatkowe 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>DOSKAM spółka z ograniczoną odpowiedzialnością</b>		
Osoba do kontaktu	<b>Ewa Kostoń</b>	Telefon	<b>+48 731 119 171</b>
E-mail	<b>e.koston@doskam.pl</b>		

## Cel usługi

## Cel edukacyjny

Celem cyklu szkoleń First Time Manager™ jest wzrost kompetencji kierowniczych i zarządczych. Udział w nich pozwoli uczestnikom poznać i zrozumieć sposoby skutecznego oddziaływania, nabyć niezbędne umiejętności do tworzenia środowiska współpracy oraz wzmocnią autorytet i pewność siebie menedżera. W obszarze wiedzy uczestnik:

- pozna zakres wiedzy i umiejętności niezbędnych do efektywnego zarządzania i kierowania
- dowie się w jakich warunkach warto obrać określony styl kierowania
- zrozumie, co decyduje o wzmocnieniu autorytetu, a co o jego osłabieniu
- dowie się jak kaskadować cele wg koncepcji Zarządzanie Przez Cele
- zapozna się z metodami priorytetyzacji zadań
- pozna najważniejsze modele motywacji tj.: Piramida A. Maslow'a, teoria X i Y Mc Gregor'a, dwuczynnikowa teoria Herzberg'a, teoria automotywacji Deci'ego & Ryan'a
- zrozumie potencjał oddziaływania motywatorów pozafinansowych
- dowie się jak w motywowaniu wykorzystywać reguły wywierania wpływu społecznego sformułowane przez R. Cialdiniego
- pozna warunki, zasady i skutki prezentowania postawy asertywnej jak również postawy empatycznej jako lider zespołu
- dowie się jakie są cechy i rezultaty komunikacji jednostronnej, dwustronnej i wielokierunkowej
- zrozumie co decyduje o porozumieniu w komunikacji i jak dochodzić do konsensusu
- dowie się w jaki sposób udzielać informacji zwrotnej i nauczy się ją przekazywać
- uporządkuje i pogłębi wiedzę na temat funkcjonowania zespołu na etapach od formowania się do pełnej współpracy
- pozna najważniejsze sposoby oddziaływania na tworzącą się zespołowość
- zrozumie procesy grupowe i schematy zachowań społecznych ludzi w grupie
- dowie się jak wykorzystać zaangażowanie zespołu do tworzenia ich reguł współpracy

W obszarze umiejętności uczestnik:

- nauczy się dostosowywać styl kierowania do sytuacji, czyli rodzaju zadania i poziomu gotowości pracownika do jego wykonania
- nauczy się prezentować swoje oczekiwania odnośnie zasad współpracy w nowym projekcie lub w nowym zespole
- nauczy się zlecać zadania w sposób dopasowany do poziomu gotowości pracownika do jego wykonania
- nauczy się formułować cele konkretne, mierzalne, akceptowalne, realne i terminowe
- nabędzie umiejętność definiowania KPI - kluczowych wskaźników efektywności, nabierzesz przekonania o sensie, wartości i potrzebie planowania
- nauczy się analizować potrzeby swoich pracowników by używać właściwych motywatorów
- nauczy się konstruować perswazyjne komunikaty w oparciu o argumenty odnoszące się do uczuć, logiki i autorytetu
- nabędzie umiejętność stosowania inspirującej komunikacji wg metody Start With Why
- nauczy się prowadzić rozmowy w trudnych warunkach podwyższonych emocji, zwiększonej niepewności i oporu pracownika
- nabędzie umiejętność stosowania metod coachingowych w komunikacji menedżerskiej i wykorzystywania modeli GOLD i GROW
- nauczy się diagnozować dysfunkcje zespołu i wykorzystywać metody ich neutralizowania
- nauczy się docierać do źródła konfliktu i optymalnie na niego reagować
- nabędzie umiejętność inicjowania i prowadzenia sesji zespołowego, twórczego rozwiązywania problemów

W obszarze kompetencji społecznych (postawy) uczestnik:

- wzmocni swoją samoświadomość, wiarygodność jako lider, ugruntuje pewność siebie w roli lidera
- zyska przygotowanie do wspierania swojego zespołu w zakresie planowania i organizowania działań
- zyska przygotowanie do wspierania swojego zespołu w realizacji przez nich zadań i osiągnięcia rezultatów
- zyska świadomość mocy wpływu komunikacji menedżerskiej na poziom motywacji zespołu
- wzmocni swoją pewność siebie i swój autorytet w zespole
- wzmocni swoją aktywność i wytrwałość w realizowaniu zadań z zakresu sytuacji trudnych społecznie

## Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

## Zakres tematyczny:

# Dzień I

## I. Moduł. Fundamenty zarządzania i kierowania.

W nim rozwiniesz kompetencje: zarządzanie interfunkcjonalne, charyzma i budowanie autorytetu, budowanie relacji ze współpracownikami.

- Funkcje kierownicze i kluczowe kompetencje – co musisz umieć, aby skutecznie kierować?
- Główne obszary działań zarządczych – Planowanie, Organizowanie, Kierowanie, Kontrolowanie i podstawowe zadania menedżera w tych obszarach.
- Dwa kierunki orientacji kierowniczej: Zadania-Rezultaty i Ludzie-Relacje – czy musisz wybierać? a jeśli tak, to jak, kiedy i czego możesz się spodziewać?
- Wczoraj kolega dzisiaj szef. Wczoraj nieznajomy dzisiaj szef. Jak budować i wzmacniać autorytet lidera w zespole, z którego się wywodzisz lub do którego dołączasz?
- Expose menedżera – jak skutecznie zaprezentować zespołowi warunki współpracy z tobą?
- Przywództwo sytuacyjne – 5 zasad efektywnego zarządzania sytuacyjnego.
- Diagnoza dojrzałości pracowników – analiza indywidualnych potrzeb pracownika.
- Dostosowywanie stylu kierowania do potrzeb pracownika i typu zadania.

# Dzień II

## II. Moduł. Planowanie, organizowanie, kontrola.

W nim rozwiniesz kompetencje: formułowanie i przekazywanie wizji, projektowanie i organizowanie, wyznaczanie celów i priorytetów, dbanie o środowisko wydajnej pracy.

- Zasady efektywnego planowania i organizowania pracy zespołu – zadania rutynowe i zadania nietypowe. Planowanie długo i krótkoterminowe. Wynikanie celów – od ogółu do szczegółu. Koncepcja ZPC (Zarządzania Przez Cele) (ang. MBO Management by Objectives).
- Listy zadań i priorytetyzacja (analiza ABC, macierz Eisenhowera).
- Zlecanie zadań z orientacją na poziom kompetencji pracownika.
- Współuczestnictwo i przekazanie odpowiedzialności jako determinanty skutecznego planowania i organizowania pracy w zespole – listy zadań 5 x W.
- Cele jako Rezultaty działania, a nie działanie samo w sobie.
- Formułowanie celów i priorytetów – metoda SMARTer i zasady priorytetyzacji zadań.
- KPI (Key Performance Indicators) – Kluczowe wskaźniki efektywności.
- Metody kontroli postępu realizacji zadań: stand-up'y, raporty, systemy informatyczne, narzędzia własne.

# Dzień III

## III. Moduł. Motywowanie i wywieranie wpływu.

W nim rozwiniesz kompetencje: dążenie do rezultatów, elastyczność myślenia, motywowanie pracowników, tworzenie relacji i wywieranie wpływu.

- Modele motywacji – Piramida A. Maslow’a, teoria X i Y Mc Gregor’a, dwuczynnikowa teoria Herzberg’a.
- Motywatory pozafinansowe i finansowe – siła wpływu i zasady ich implementowania. Stworzenie banku motywatorów.
- Motywacja wewnętrzna vs motywacja zewnętrzna. Budowanie zaangażowania pracowników wg teorii automotywacji Decie’go & Ryan’a.
- Wpływ automotywacji lidera na motywowanie zespołu. W jaki sposób stać się wzorem dla oczekiwanych postaw pracowników.
- Taktyki wywierania wpływu społecznego wg reguł R. Cialdiniego i innych mechanizmów psychologicznych.
- Techniki perswazji - wywieranie wpływu przy pomocy inspirującej i przekonującej komunikacji: Trójkąt retoryczny Etos Logos Patos oraz metoda S. Sinek’a SWW (Start With Why).
- Manipulacja negatywna – jak działa, jak długo i jakie są konsekwencje jej stosowania.

## Dzień IV

### IV. Moduł. Komunikacja menedżerska - lider jako coach i mentor.

W nim rozwiniesz kompetencje: prezentowanie postawy asertywnej, skuteczne komunikowanie się, doskonalenie pracowników.

- Asertywność i empatia menedżera jako cechy równoważne w budowaniu relacji z zespołem.
- Komunikacja dwustronna i sprzężenie zwrotne jako droga do porozumienia.
- Aktywne słuchanie jako podstawowy warunek właściwej komunikacji interpersonalnej.
- Feedback – cechy, zasady, warunki udzielania informacji zwrotnej.
- Ważne rozmowy z pracownikiem – jak się do nich przygotować i jak je poprowadzić? Metody, algorytmy, scenariusze.
- Coaching i mentoring – funkcje i warunki stosowania obu metod pobudzających rozwój pracownika.
- Pytania i ich znaczenie w coachingu. Funkcje pytań i zasady ich zadawania.
- Coaching menedżerski – Model GROW – jak wyznaczać cele w odpowiedzi na problemy.
- Coaching menedżerski – Model GOLD – jak się uczyć w wyniku analizy działań i rezultatów.

## Dzień V

### V. Moduł. Zespół i rozwiązywanie problemów.

W nim rozwiniesz kompetencje: grupowe podejmowanie decyzji i zarządzanie konfliktem.

- Od grupy do zespołu – etapy rozwoju zespołu wg A. Tuckman’a.
- Lider jako kreator zespołu – konkretne działania kierownicze na poszczególnych etapach rozwoju zespołu.
- Procesy grupowe, które sprzyjają lub osłabiają zespołowość.
- Dysfunkcje zespołu wg P. Lencioni’ego – sposoby na ich eliminację.
- Cechy zespołu marzeń i zasady współpracy w zespole – jak zaangażować zespół w sformułowanie swoich zasad współpracy.

- Koło konfliktów wg. A. Moor'a – rodzaje trudnych sytuacji w zespole i optymalne reagowanie na nie.
- Zarządzanie konfliktem – zakres, warunki i sposoby ingerencji lidera w konflikt między pracownikami.
- Problemy jako szansa na rozwój i integrację zespołu – jak angażować zespół we wspólne rozwiązywanie problemów i dzięki temu wzmacniać zespołowość.

Szkolenie jest adresowane do osób, które rozpoczynają karierę kierowniczą i chcą wykonywać swoją funkcję w nowoczesny i skuteczny sposób z pożytkiem dla siebie, zespołu i firmy.

Program szkolenia służy rozwinięciu niezbędnych do tego kompetencji. Podczas szkolenia, poza realizacją precyzyjnie ułożonego programu nauczania, każdy uczestnik będzie mógł otrzymać odpowiedzi na ważne dla siebie pytania z zakresu objętym szkoleniem, oraz będzie mieć możliwość czerpać z doświadczeń innych uczestników. Każdy moduł szkoleniowy daje szansę na zdefiniowanie dalszych obszarów rozwojowych.

Szkolenie prowadzone jest w formie warsztatów i wykorzystuje interaktywne formy rozwoju na etapach przed, w trakcie i po szkoleniu. Liczne ćwiczenia, zadania indywidualne i zespołowe pozwalają przećwiczyć właściwe zachowania. Materiały wprowadzające, informacje zwrotne, plan działań wdrożeniowych, wsparcie po szkoleniu ułatwiają utrzymanie rezultatu rozwojowego. Wśród metod aktywizujących są gry szkoleniowe, testy, studium przypadków, panel wymiany doświadczeń i opinii, ćwiczenia indywidualne, zadania zespołowe, dyskusje moderowane i inne aktywizujące metody.

Nie ma dodatkowych warunków niezbędnych do spełnienia, by udział w usłudze pozwolił na osiągnięcie głównego celu.

---

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

W efekcie udziału w cyklu szkoleń First Time Manager™ uczestnik:

- wzmocnił kluczowe kompetencje kierownicze.
- posiada rozwinięte umiejętności pożądanego oddziaływania na procesy i ludzi.
- łatwiej realizuje stawiane przed nim cele.
- buduje ze współpracownikami relacje oparte na zaufaniu.
- jest bardziej pewny siebie jako skuteczny lider.
- jest bardziej efektywny w kierowaniu zespołem i projektami.
- wzmocnił się udział menedżera w kształtowaniu pozytywnej kultury organizacyjnej firmy.
- wzrosło zaangażowania pracowników w osiąganie postawionych przed nimi celów.
- jest mniejsza rotacja kluczowych pracowników w zespole uczestnika FTM™.

---

## Grupa docelowa

Cykl szkoleń w ramach First Time Manager™ jest kierowany do:

- liderów zespołów

- nowo mianowanych szefów zespołu
- osób przygotowujących się do objęcia stanowiska kierowniczego
- wszystkich chcących wzmocnić i rozwinąć kompetencje managerskie

## Opis warunków uczestnictwa

- Wypełnienie i odesłanie formularza Umowy-Zgłoszenia Doskam
- Wypełnienie formularza Analizy Potrzeb Szkoleniowych przed szkoleniem
- Wypełnienie testu wiedzy przed i po szkoleniu
- Udzielenie indywidualnej zgody na przetwarzanie danych osobowych

## Materiały dydaktyczne

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej, handouty, notes, długopis.

## Informacje dodatkowe

1. Przed złożeniem wniosku o dofinansowanie tej usługi rozwojowej prosimy o kontakt z biurem Doskam na adres [info@doskam.pl](mailto:info@doskam.pl) lub tel. **32 231 01 13** w celu potwierdzenia dostępności miejsca.

**2. Wyjaśnienie dotyczące podstawy zwolnienia firmy Doskam Sp. z o. o z podatku VAT przy realizacji szkoleń dofinansowanych ze środków publicznych.** Firma Doskam Sp. z o.o. jest niepubliczną placówką kształcenia ustawicznego zarejestrowaną w Wydziale Edukacji Urzędu Miejskiego w Gliwicach pod numerem 2/2009. W związku z tym jest zwolniona z podatku VAT od prowadzonych przez Firmę szkoleń na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 26 lit a ustawy o VAT z dnia 11.03.2004 r. Ten fakt został potwierdzony interpretacją indywidualną Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 29.09.2012 r.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Funkcje kierownicze i kluczowe kompetencje - co musisz umieć, aby skutecznie kierować? Główne obszary działań zarządczych - Planowanie, Organizowanie, Kierowanie, Kontrolowanie i podstawowe zadania menedżera w tych obszarach.	2019-10-16	08:30	10:30	2:00

<b>LP</b>	<b>Przedmiot / Temat zajęć</b>	<b>Data realizacji zajęć</b>	<b>Godzina rozpoczęcia</b>	<b>Godzina zakończenia</b>	<b>Liczba godzin</b>
2	Dwa kierunki orientacji kierowniczej: Zadania-Rezultaty i Ludzie-Relacje – czy musisz wybierać? a jeśli tak, to jak, kiedy i czego możesz się spodziewać? Wczoraj kolega dzisiaj szef. Wczoraj nieznamy dzisiaj szef. Jak budować i wzmacniać autorytet lidera w zespole, z którego się wywodzisz lub do	2019-10-16	10:30	12:30	2:00
3	Expose menedżera – jak skutecznie zaprezentować zespołowi warunki współpracy z tobą? Przywództwo sytuacyjne – 5 zasad efektywnego zarządzania sytuacyjnego.	2019-10-16	12:30	14:30	2:00
4	Diagnoza dojrzałości pracowników – analiza indywidualnych potrzeb pracownika. Dostosowywanie stylu kierowania do potrzeb pracownika i typu zadania.	2019-10-16	14:30	16:30	2:00
5	Zasady efektywnego planowania i organizowania pracy zespołu – zadania rutynowe i zadania nietypowe. Planowanie długo i krótkoterminowe. Wynikanie celów – od ogółu do szczegółu. Koncepcja ZPC (Zarządzania Przez Cele) (ang. MBO Management by Objectives). Listy zadań i priorytetyzacja (analiza ABC)	2019-10-17	08:30	10:30	2:00
6	Zlecanie zadań z orientacją na poziom kompetencji pracownika. Współuczestnictwo i przekazanie odpowiedzialności jako determinanty skutecznego planowania i organizowania pracy w zespole – listy zadań 5 x W.	2019-10-17	10:30	12:30	2:00
7	Cele jako Rezultaty działania, a nie działanie samo w sobie. Formułowanie celów i priorytetów – metoda SMARTer i zasady priorytetyzacji zadań.	2019-10-17	12:30	14:30	2:00



<b>LP</b>	<b>Przedmiot / Temat zajęć</b>	<b>Data realizacji zajęć</b>	<b>Godzina rozpoczęcia</b>	<b>Godzina zakończenia</b>	<b>Liczba godzin</b>
8	KPI (Key Performance Indicators) – Kluczowe wskaźniki efektywności. Metody kontroli postępu realizacji zadań: stand-up’y, raporty, systemy informatyczne, narzędzia własne.	2019-10-17	14:30	16:30	2:00
9	Modele motywacji – Piramida A. Maslow’a, teoria X i Y Mc Gregor’a, dwuczynnikowa teoria Herzberg’a. Motywatory pozafinansowe i finansowe – siła wpływu i zasady ich implementowania. Stworzenie banku motywatorów.	2019-10-21	08:30	10:30	2:00
10	Motywacja wewnętrzna vs motywacja zewnętrzna. Budowanie zaangażowania pracowników wg teorii automotywacji Decie’go & Ryan’a. Wpływ automotywacji lidera na motywowanie zespołu. W jaki sposób stać się wzorem dla oczekiwanych postaw pracowników.	2019-10-21	10:30	12:30	2:00
11	Taktyki wywierania wpływu społecznego wg reguł R. Cialdiniego i innych mechanizmów psychologicznych.	2019-10-21	12:30	14:30	2:00
12	Techniki perswazji - wywieranie wpływu przy pomocy inspirującej i przekonującej komunikacji: Trójkąt retoryczny Etos Logo Patos oraz metoda S. Sinek’a SWW (Start With Why). Manipulacja negatywna – jak działa, jak długo i jakie są konsekwencje jej stosowania.	2019-10-21	14:30	16:30	2:00
13	Asertywność i empatia menedżera jako cechy równoważne w budowaniu relacji z zespołem. Komunikacja dwustronna i sprzężenie zwrotne jako droga do porozumienia.	2019-10-23	08:30	10:30	2:00
14	Aktywne słuchanie jako podstawowy warunek właściwej komunikacji interpersonalnej. Feedback – cechy, zasady, warunki udzielania informacji zwrotnej.	2019-10-23	10:30	12:30	2:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15	Ważne rozmowy z pracownikiem – jak się do nich przygotować i jak je poprowadzić? Metody, algorytmy, scenariusze. Coaching i mentoring – funkcje i warunki stosowania obu metod pobudzających rozwój pracownika.	2019-10-23	12:30	14:30	2:00
16	Pytania i ich znaczenie w coachingu. Funkcje pytań i zasady ich zadawania. Coaching menedżerski – Model GROW – jak wyznaczać cele w odpowiedzi na problemy. Coaching menedżerski – Model GOLD – jak się uczyć w wyniku analizy działań i rezultatów.	2019-10-23	14:30	16:30	2:00
17	Od grupy do zespołu – etapy rozwoju zespołu wg A. Tuckman’a. Lider jako kreator zespołu – konkretne działania kierownicze na poszczególnych etapach rozwoju zespołu.	2019-10-24	08:30	10:30	2:00
18	Procesy grupowe, które sprzyjają lub osłabiają zespołowość. Dysfunkcje zespołu wg P. Lencioni’ego – sposoby na ich eliminację.	2019-10-24	10:30	12:30	2:00
19	Cechy zespołu marzeń i zasady współpracy w zespole – jak zaangażować zespół w sformułowanie swoich zasad współpracy. Koło konfliktów wg. A. Moor’a – rodzaje trudnych sytuacji w zespole i optymalne reagowanie na nie.	2019-10-24	12:30	14:30	2:00
20	Zarządzanie konfliktem – zakres, warunki i sposoby ingerencji lidera w konflikt między pracownikami. Problemy jako szansa na rozwój i integrację zespołu – jak angażować zespół we wspólne rozwiązywanie problemów i dzięki temu wzmacniać zespołowość.	2019-10-24	14:30	16:30	2:00

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Katarzyna Wolna-Belska</b>
-----------------	-------------------------------

Obszar specjalizacji	Zarządzanie Zmianą, Zarządzanie Projektem, Przywództwo i Zarządzanie, Budowanie Zespołu, Facylitacja, Coaching.
Doświadczenie zawodowe	Manager z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem. Kieruje zespołami sprzedaży i trenerów, zespołami stacjonarnymi i rozproszonymi. Posiada ponad czterystoletnie doświadczenie w branży rozwojowej. Założycielka i Prezes firmy doradczo-szkoleniowej Doskam. Certyfikowany trener, doradca, konsultant, coach. Zrealizowała ponad 8000 godzin szkoleniowych, 200 godzin sesji coachingowych i ok. 400 godzin doradztwa dla dużych przedsiębiorstw oraz firm z sektora MSP oraz administracji publicznej.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Konsultant rozwoju biznesu. Realizuje sesje Executive & Business coaching. Wykorzystuje swoje praktyczne doświadczenia wynikające z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu, Dyrektora Zarządzającego i Project Managera. Certyfikowany Trener Biznesu Level Expert.
Wykształcenie	Certyfikowany Trener i Facylitator Change Management™, Certyfikowany Trener AgilePM. Posiada certyfikat Master Business Trainer Level Expert, oraz dyplom Management and Marketing International Education Society. Absolwentka Zarządzania i Marketingu w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej w Katowicach oraz studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu – Zarządzanie Projektem. W Studium Psychologii i Komunikacji Interpersonalnej uzyskała certyfikat Master in the Art of NLP.

Imię i nazwisko	<b>Renata Tomaszczyk</b>
Obszar specjalizacji	Rozwój pracowników - identyfikacja i analiza potrzeb, budowanie i wdrażanie programów rozwojowych. Diagnozowanie potencjału pracowników i budowanie planów rozwoju. Rozwój kompetencji w obszarze zarządzania sprzedażą. Rozwój kompetencji przywódczych. Implementacja projektów: ocena pracownicza, wartości firmowe, kultura agile. Budowanie i zarządzanie pozytywnymi doświadczeniami kandydatów i pracowników.

Doświadczenie zawodowe	Lider projektów rozwojowych - złożone, interdyscyplinarne projekty rozwoju kompetencji najwyższej kadry menedżerskiej, ekspertów i menedżerów liniowych w dużych korporacjach w branży finansowej i ubezpieczeniowej, w firmach produkcyjnych, usługowych i handlowych. Projekty doradcze w dużych korporacjach (instytucje finansowe, ubezpieczeniowe, handlowe i usługowe) i w instytucjach publicznych: wdrażanie usprawnień i nowych rozwiązań, m.in. performance management, zarządzanie kompetencjami, systemy ocen, rozwój pracowników. Coaching rozwojowy: kadra menedżerska, eksperci dużych korporacji - obszar zarządzania sprzedażą, menedżerowie wsparcia sprzedaży. Rekrutacja i rozwój zespołów sprzedażowych - sieć wyłączna i partnerska - instytucje finansowe i ubezpieczeniowe. Partner HR dla kadry menedżerskiej w zakresie doboru optymalnych narzędzi i metod budowania zaangażowania pracowników.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Wieloletnie doświadczenie w zakresie doradztwa, rozwoju i treningu. Tysiące godzin zrealizowanych warsztatów.
Wykształcenie	Wyższe, humanistyczne - studia magisterskie i podyplomowe - Uniwersytet Śląski. Certyfikat Coaching Clinic® - umiejętność wykorzystywania coachingowego stylu zarządzania w kierowaniu zespołem i wdrażania w organizacji. Certyfikat Coaching Community ICC. Certyfikat konsultanta językowego prostej polszczyzny - umiejętność upraszczania komunikacji biznesowej i HR: wpływ na relacje z odbiorcą, zapamiętywanie i porządkowanie struktury informacji. Dyplom z zakresu treningu, uczenia się i rozwoju Thames Valley University.

Imię i nazwisko	<b>Kamila Koziol</b>
-----------------	----------------------

Obszar specjalizacji	<p>Coach, Trener, Projekt Manager. Wspiera start up'y i zespoły firm sektora MSP w realizacji celów rozwojowych. Specjalista w obszarze definiowania strategii wg modelu biznesowego Canvas. Używając zróżnicowanych metod: coaching, mentoring, trening, szkolenie skutecznie wspiera swoich klientów w obszarach: - Wprowadzanie zmiany w organizacji - Budowanie marki firmy - Management by Values - Budowanie kultury organizacyjnej Civility - Budowanie marki osobistej - Wprowadzanie zmiany w życiu osobistym. Jest ekspertem zapraszany do telewizji m.in. TVN 24 BIS i udziela wywiadów do gazet branżowych. Inspiratorka zmiany życia i współautorka dwóch książek: "W poczuciu własnej wartości. Zbuduj swoją wewnętrzną siłę" oraz "Dziennik Coachingowy. 365 pytań od Twojego coacha".</p>
Doświadczenie zawodowe	<p>W latach 2009-2010 koordynator projektu dofinansowanego przez EFS "ICT wspiera menadżerkę/menadżera", kierowanego do 35 przedsiębiorstw sektora MSP w woj. śląskim. W latach 2010-2014 menedżer zarządzający 25-cioosobowym zespołem trenerów, koordynatorów i współpracowników realizujących projekty rozwojowe dla Grupy PZU. Od 2011 prowadzi indywidualne projekty rozwojowe dla osób i organizacji w kraju i zagranicą.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Autorka projektu i realizatorka szkoleń w ramach projektu Akademia Rozwoju Firmy kierowanego do MMSP w woj. śląskim. Od 2011 r. zrealizowała kilkaset godzin sesji coachingowych, mentoringu oraz treningu dla właścicieli i pracowników firm sektora MSP, dużych przedsiębiorstw i korporacji. Od 2017 r. wspiera start-upy pomagając im zdefiniować strategię rozwoju w oparciu o model Canvas.</p>
Wykształcenie	<p>Absolwentka studiów psychologicznych na Uniwersytecie SWPS i trenerskich studiów podyplomowych na Uniwersytecie Warszawskim. Certyfikowany coach ACC International Coach Federation. Liczne certyfikaty z zakresu coachingu i ukończenie międzynarodowych szkoleń z zakresu coachingu. Mierzy i określa poziom kompetencji za pomocą narzędzi Extendend DISC.</p>

## Lokalizacja usługi

---

Adres:

**Henryka Jordana 18  
40-043 Katowice, woj. śląskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Centrum Konferencyjne Jordana 18**

Warunki logistyczne: