

Dobór i zastosowanie alternatywnych narzędzi w walce z wypaleniem zawodowym. Nie tylko premia jest nagrodą. CZĘŚĆ I.

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	2019/07/31/21381/436922		
Cena netto	1 200,00 zł	Cena brutto	1 200,00 zł
Cena netto za godzinę	150,00 zł	Cena brutto za godzinę	150,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	8		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-12-12	Termin zakończenia usługi	2019-12-12
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-07-31	Termin zakończenia rekrutacji	2019-12-12
Maksymalna liczba uczestników	20		

Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja
Kategorie dodatkowe KU	Rozwój osobisty
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		Maritime Consulting Poland Dariusz Kowalski	
Osoba do kontaktu	Dariusz Kowalski	Telefon	+48 603 101 595
E-mail	biuro@4yachts.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

Celem usługi jest wzmocnienie uczestników w efektywnym radzeniu sobie ze stresem i wdrożenie profilaktyki wypalenia zawodowego oraz poszukiwanie alternatywnych narzędzi w motywacji do działania zespołu. Szkolenie ma na celu pokazanie możliwości i narzędzi do wykorzystania w przedsiębiorstwie dla zwiększenia zadowolenia pracownika z wykonywanej pracy. Podczas zajęć pokażemy, jak ważne jest odpowiednie motywowanie siebie, budowanie wartości i relacji międzyludzkich, które zastosowane we właściwy sposób wesprą działania firmy. Właściwe narzędzia i podejście indywidualne do podwładnego ma bezpośrednie przełożenie na wyniki osiągnięte np: w działach sprzedaży, produkcji lub administracji. Za pomocą trafnego doboru odpowiednich narzędzi motywacyjnych wobec pracownika, przełożony może uniknąć przetasowań lub niedoborów personalnych w firmie i uniknąć migracji pracowniczej.

Cel edukacyjny

Wskażemy na co zwracać uwagę i jak właściwie zastosować motywowanie pracowników - teorie, modele, rodzaje. Jak odróżnić motywację pozytywną od negatywnej. Pokażemy w praktyce nowoczesne metody oraz alternatywne instrumenty motywacyjne, które wykażą, że nie tylko premią czy gratyfikacją materialną można nagradzać pracownika. Wykażemy na jakie uwarunkowania i mechanizmy wypalenia zawodowego należy szczególnie zwracać uwagę u pracownika, by zapobiegać jego wypaleniu zawodowemu. Jakie czynniki wpływają na poziom satysfakcji i jak je wykorzystać w pracy. Na podstawie analizy zwrócimy uwagę, jakie działy i grupy pracowników są szczególnie narażone na niebezpieczne zjawisko wypalenia zawodowego.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Ramowy program usługi

Część 1. Motywowanie pracowników

- teorie, modele, rodzaje.
- Istota i pojęcie motywacji
- Modele i koncepcje motywacji
- Premie jako skuteczny element motywacji płacowej.
- Nowoczesne instrumenty motywowania.

Część 2. Satysfakcja z pracy

- Odczuwanie satysfakcji z pracy a motywacja do pracy zawodowej
- Zawody najbardziej narażone na wypalenie zawodowe w miejscu pracy.
- Wpływ wysokości dochodów na wypalenie zawodowe.
- Czynniki oddziałujące na wypalenie zawodowe w miejscu pracy
- Stopień motywacji do pracy zawodowej a wypalenie zawodowe

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnicy usługi poznają zasady skutecznej motywacji, nauczą się rozpoznawać typy osobowości i dostosowywać do nich odpowiednie narzędzia motywacyjne. Każda z osób biorących udział w zajęciach pozna techniki i metody prowadzenia budowania zdrowych relacji w przedsiębiorstwie oraz poza nim. Uczestnicy nauczą się parafrazować, robić notatki i przede wszystkim osiągać cele zawodowe wykorzystując do tego nowoczesne metody motywowania przy jednoczesnym zachowaniu dystansu i nie obciążaniu nadmiernie swojego organizmu. Zajęcia poprzedzone zostaną testem bilansu kompetencji posiadanych przed rozpoczęciem zajęć i zakończone analogicznym badaniem w celu udokumentowania osiągniętych efektów nauczania.

Grupa docelowa

Przedsiębiorcy, pracownicy, działy związane z obsługą klienta, call center, działy HR.

Opis warunków uczestnictwa

- Dostęp do komputera
- Wi-Fi
- Internet
- Program do odtwarzania plików multimedialnych

Materiały dydaktyczne

- Skrypt z materiałami szkoleniowymi,
- Autorska prezentacja multimedialna
- VOD

Informacje dodatkowe

Usługa skierowana jest do pracowników każdej firmy, gdzie wymagany jest bezustanny kontakt między wydziałowy. Tam gdzie występuje konieczność wymiany informacji oraz budowania relacji dla poprawy wydajności poprzez tworzenie zespołu zintegrowanego na rzecz wykonania zadania, tam niezbędna jest prawidłowa i merytoryczna komunikacja.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Wg ramowego programu szkolenia	2019-12-12	07:00	15:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Jacek Bodych
Obszar specjalizacji	Coaching i mentoring, zarządzanie projektami

Doświadczenie zawodowe	<p>22-letnie doświadczenie pracy w dziale sprzedaży firmy Procter & Gamble (FMCG) na terenie Polski, Europy Centralnej i Wschodniej, Bliskiego Wschodu i Afryki, w tym 16 lat na stanowisku regionalnego trenera działu sprzedaży. Uczestniczył w tworzeniu sieci sprzedaży na terenie Polski (w tym regionalnych dystrybutorów), rekrutował, szkolił i zarządzał zespołami sprzedawców. Od ponad dwudziestu lat pracuje i szkoli w międzynarodowym środowisku sprzedawców i managerów sprzedaży. Osobiście przygotował i poprowadził ponad sto wielodniowych sesji szkoleniowych dla uczestników z działów sprzedaży P&G oraz pracowników działów sprzedaży Dystrybutorów P&G z ponad 100 krajów. Brał udział w pracach globalnego zespołu szkoleń P&G (Cincinnati, USA) oraz przeprowadził dziesiątki szkoleń korporacyjnych z obszaru komunikacji, zarządzania, motywacji i przywództwa dla pracowników różnych działów firmy. Osobiście zrekrutował i szkolił wielu aktualnych managerów najwyższego szczebla pracujących w branży FMCG (i nie tylko) na terenie Polski i Europy.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>W ramach założonej przez siebie w 2015 roku „Szkoły Menedżerów Sprzedaży Jacek Bodych” prowadzi (z pasją!) szkolenia zarówno dla początkujących sprzedawców jak i dla doświadczonych managerów sprzedaży. Szczególnie dużo uwagi poświęca tworzeniu pozytywnych nawyków sprzedawców i managerów sprzedaży w oparciu o ich poszerzaną wiedzę, umiejętności i postawę. Duży nacisk kładzie na budowanie skutecznych procesów komunikacji z klientami i podwładnymi. Dla managerów sprzedaży oferuje skuteczne metody budowania zróżnicowanych zespołów, motywowania, trenowania, coachingu i skutecznej pracy w grupie. Wieloletnie doświadczenie jako trener Situational Leadership II® (certyfikat Ken Blanchard Companies od 2007).</p>
Wykształcenie	Wyższe

Lokalizacja usługi

Adres:

B. Chrobrego 32
76-032 Mielno, woj. zachodniopomorskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Yacht Club LOK - przystań żeglarska

Warunki logistyczne: