

Komunikacja w zmianie - dwudniowy, praktyczny warsztat

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi		2019/08/20/8091/444547	
Cena netto	1 580,00 zł	Cena brutto	1 943,40 zł
Cena netto za godzinę	98,75 zł	Cena brutto za godzinę	121,46
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-09-19	Termin zakończenia usługi	2019-09-20
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-08-20	Termin zakończenia rekrutacji	2019-09-12
Maksymalna liczba uczestników		12	
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		Value Creation Jarosław Rubin	
Osoba do kontaktu	Jarosław Rubin	Telefon	+48 602 605 952
E-mail	kontakt@zmiana.edu.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

Szkolenie pomaga znaleźć odpowiedzi i lepiej zrozumieć: • Co komunikować w trakcie zmiany? • Kto ma przekazywać komunikat o zmianie? • Kiedy zacząć i jak długo komunikować? • Jakie wybrać kanały?

Cel edukacyjny

Szkolenie jest tak zaprojektowane, aby po niezbędnym wstępie teoretycznym uczestnicy mogli przećwiczyć narzędzia.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

1. Wprowadzenie do warsztatów.
 - Program
 - Cel warsztatów
 - Logistyka
 - Kontrakt
 - Runda wstępna
2. Doświadczenia z komunikacją w zmianie
 - Jakie mamy doświadczenia: dobre i złe praktyki
 - Wyniki OBZZ na temat roli komunikacji
3. Wizja zmiany

- Czy wszyscy tak samo rozumiemy zmianę – ćwiczenie wprowadzające
 - Kanwa zmiany i kręgi na wodzie
4. Złoty środek
 - Jakie potrzeby odnośnie do zmiany mają pracownicy
 - Bogactwo środków komunikacji
 - Jak nie przedobrzyć
 - Plan komunikacji
 5. Pierwszy komunikat
 - Cel pierwszego komunikatu
 - Logika i emocje w trakcie zmiany
 - Złoty krąg
 - Pięć niezbędnych elementów pierwszego komunikatu o zmianach
 - Model NOWINA
 - Kanwa opowieści
 - Trzy błędy w komunikowaniu wizji zmiany
 - Test 5 minut
 6. Komunikacja podczas zmiany
 - Model 20-60-20
 - Lean Coffee
 - Radiatory informacji
 - Wizualizacja
 7. Rozmowy o zmianie
 - Mapa interesów
 - Jak rozmawiać 1:1
 - Konsekwencje zmiany
 - Komunikat JA
 - Parafraza, klaryfikacja
 - Drogowskazy
 8. Trudniejsze, nie znaczy beznadziejne, rozmowy o zmianie
 - Kiedy zmiana nie jest atrakcyjna
 - Model SPAZM
 - Wykorzystanie Analizy Transakcyjnej
 9. Podsumowanie warsztatów
-

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnicy po szkoleniu będą znali i rozumieli znaczenie komunikacji w procesie zmian oraz nabędą umiejętności do stworzenia planu komunikacji w organizacji a także działania w praktyce.

Grupa docelowa

Warsztat przeznaczony jest dla:

- menadżerów
 - agentów zmiany
 - liderów
 - osób rozpoczynających pracę jako menadżerowie
-

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie pełnej wpłaty i zaksięgowanie jej na naszym koncie najpóźniej w ciągu 7 dni od otrzymania faktury pro-forma za szkolenie.

Najpóźniej na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia, wyślemy Państwu mailem oficjalne potwierdzenie udziału. Cena zawiera wyłącznie usługi podane w ofercie danego szkolenia. W przypadku nieotrzymania potwierdzenia do 7 dni przed szkoleniem, prosimy o kontakt telefoniczny.

Rezygnację pisemną (e-mail) ze szkolenia w terminie do 30 dni przed jego rozpoczęciem umożliwia zwrot 100% wpłaconej kwoty, do 14 dni przed jego rozpoczęciem umożliwia zwrot 50% wpłaconej kwoty. Rezygnacja w późniejszym terminie wiąże się z koniecznością pokrycia kosztów w 100%. Nieobecność na szkoleniu nie skutkuje zwrotem opłaty. Istnieje możliwość zgłoszenia zastępstwa uczestnika szkolenia.

W przypadku, gdy prowadzący szkolenie z przyczyn losowych nie będzie mógł przeprowadzić zajęć w podanym wcześniej terminie, organizator zastrzega sobie prawo zmiany terminu zajęć i w takim przypadku zwróci 100% wpłaconej kwoty za szkolenie. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia najpóźniej 7 dni przed jego rozpoczęciem.

Materiały dydaktyczne

Materiały dla uczestników w formacie PDF.

Szablony, schematy, ćwiczenia.

Informacje dodatkowe

W razie pytań zapraszamy do kontaktu:

Jarosław Rubin

- Tel. 602 605 952
- E-mail: jaroslaw.rubin@zmiana.edu.pl

Wiesław Grabowski

- Tel. 506 007 788
- E-mail: wieslaw.grabowski@zmiana.edu.pl

Marek Naumiuk

- Tel. 883 906 050
- E-mail: marek.naumiuk@zmiana.edu.pl

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Komunikacja w zmianie: Wprowadzenie; Doświadczenia z komunikacją w zmianie; Wizja zmiany; Żłoty środek; Pierwszy komunikat	2019-09-19	09:00	17:00	8:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2	Komunikacja w zmianie: Komunikacja podczas zmiany; Rozmowy o zmianie; Trudniejsze, nie znaczy beznadziejne; Podsumowanie	2019-09-20	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Jarosław Rubin
Obszar specjalizacji	Trener biznesu i konsultant zarządzania z wieloletnim doświadczeniem w biznesie. Pasjonat, praktyk i badacz zmian w firmach. Certyfikowany Lean Change Agent. Założyciel Szkoły Zarządzania Zmianą. Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie zarządzanie. Ukończył Politechnikę Wrocławską oraz studia Executive MBA na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Zajmował stanowiska związane z zarządzaniem oraz marketingiem i sprzedażą w firmach polskich i międzynarodowych od reprezentanta handlowego i doradcy technicznego, poprzez dyrektora ds. marketingu, do dyrektora-prokurenta spółki. Od ponad 15 lat specjalizuje się w problematyce zarządzania, w szczególności zarządzania zmianą. Zajmuje się działalnością doradczą i szkoleniową w obszarze zarządzania, marketingu i HR. Autor symulacji biznesowej z zakresu zarządzania zmianą "Change Masters" i współautor symulacji "Agileburg". Prowadzi zajęcia ze studentami dotyczące zarządzania zmianą oraz radzenia sobie z wypaleniem zawodowym na studiach podyplomowych na wydziałach zamiejscowych Uniwersytetu SWPS we Wrocławiu i Poznaniu.

Doświadczenie zawodowe	Trener biznesu i konsultant zarządzania z wieloletnim doświadczeniem w biznesie. Pasjonat, praktyk i badacz zmian w firmach. Certyfikowany Lean Change Agent. Założyciel Szkoły Zarządzania Zmianą. Zajmował stanowiska związane z zarządzaniem oraz marketingiem i sprzedażą w firmach polskich i międzynarodowych od reprezentanta handlowego i doradcy technicznego, poprzez dyrektora ds. marketingu, do dyrektora-prokurenta spółki.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od ponad 15 lat specjalizuje się w problematyce zarządzania, w szczególności zarządzania zmianą. Zajmuje się działalnością doradczą i szkoleniową w obszarze zarządzania, marketingu i HR. Autor symulacji biznesowej z zakresu zarządzania zmianą "Change Masters" i współautor symulacji "Agileburg". Prowadzi zajęcia ze studentami dotyczące zarządzania zmianą oraz radzenia sobie z wypaleniem zawodowym na studiach podyplomowych na wydziałach zamiejscowych Uniwersytetu SWPS we Wrocławiu i Poznaniu.
Wykształcenie	Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie zarządzanie. Ukończył Politechnikę Wrocławską oraz studia Executive MBA na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

Imię i nazwisko	Marek Naumiuk
Obszar specjalizacji	Praktyk biznesu. Certyfikowany Trener Zarządzania Zmianą. Koordynator Szkoły Zarządzania Zmianą w Lublinie. Współautor książki "Zwinologia. Innowacyjne podejście do zarządzania zmianą".

Doświadczenie zawodowe	Posiada ponad 20 letnie doświadczenie zawodowe w pracy w działach komercyjnych z czego 15 lat w jednej z największych korporacji FMCG na świecie. Ostatnie 6 lat jako szef dystryktu zarządzał ponad pięćdziesięcioosobowym zespołem sprzedażowym oraz był członkiem TOP 30 managerów oddziału w Polsce. Zdobyl praktyczne doświadczenie w zarządzaniu działem sprzedaży, budowaniu i realizowaniu strategii krótko- i długoterminowej, budowaniem zespołów handlowców, tworzeniem oraz wprowadzaniem i negocjowaniem warunków handlowych, implementacją standardów ekspozycyjnych. Współtworzył jeden z pierwszych systemów elektronicznego wsparcia sprzedaży (Sales Force Automation) oraz nadzorował wdrożenie od strony użytkownika.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od ponad 10 lat prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu zarządzania, sprzedaży, wdrażania zmian w sektorze prywatnym i publicznym. Prowadził projekty doradcze i interimowe dla takich firm jak: Komatz Polska, Inetrnational Personal Finance, Inwencja, Monosusise, Amatech.
Wykształcenie	Wykształcenie wyższe - Akademia Rolnicza. Ukończył studia podyplomowe - Projektowanie Usług na SWPS. Absolwent Akademii Trenerów Biznesu w Katowicach (studia podyplomowe). Uzyskał tytuł Mistrz Praktyk NLP. Uczył się m.in. u Roberta Diltsa, Stephena Gilligana i Richarda Bolstada a także Hermanna Müller-Walbrodt. Posiada certyfikacje trenerską Dale Carnegie Training oraz Learn Coaching i LENA (WiFi Austria). Ukończył 100-godzinne szkolenie: „Zawód trenera – kształcenie kadry kierowniczej powyżej 45 roku życia.

Imię i nazwisko	Wiesław Grabowski
Obszar specjalizacji	Menedżer, trener i coach. Posiada 30 lat praktyki zawodowej, w tym 18 lat na stanowiskach menedżerskich oraz 7 lat w coachingu zespołowym i indywidualnym oraz edukacji dorosłych. Certyfikowany Lean Change Agent. Koordynator Szkoły Zarządzania Zmianą w Warszawie.

Doświadczenie zawodowe	Menedżer, trener i coach. Posiada 30 lat praktyki zawodowej, w tym 18 lat na stanowiskach menedżerskich oraz 7 lat w coachingu zespołowym i indywidualnym oraz edukacji dorosłych. Były Członek Zarządu Oracle Polska sp. z o.o. oraz dyrektor konsultingu w Oracle Polska i krajach bałtyckich. Opracował i z sukcesem wdrożył w Oracle Polska kulturę organizacji zorientowanej projektowo umożliwiającą bliską 100% skuteczność realizacji projektów. W tym celu m.in. zaprojektował i wdrożył cykl szkoleń z kompetencji miękkich dla całego działu konsultingu, w sumie ok 200 osób (pracownicy etatowi i samozatrudnieni).
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Menedżer, trener i coach. Posiada 30 lat praktyki zawodowej, w tym 18 lat na stanowiskach menedżerskich oraz 7 lat w coachingu zespołowym i indywidualnym oraz edukacji dorosłych. Certyfikowany Lean Change Agent. Koordynator Szkoły Zarządzania Zmianą w Warszawie. Opracowuje i realizuje indywidualne i grupowe projekty rozwojowe (executive coaching, mentoring, team coaching, treningi) dla menedżerów najwyższych szczebli oraz zespołów kierowniczych firm polskich i międzynarodowych korporacji. Prowadzi konsultacje i warsztaty z zarządzania zmianami oraz zarządzania organizacją zorientowaną projektowo.
Wykształcenie	Absolwent z wyróżnieniem Executive MBA University of Illinois i Międzynarodowego Centrum Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Podyplomowego Studium Coachingu na Szkole Wyższej Psychologii Społecznej, Otwartej Akademii Mentoringu prowadzonej przez MindPartners we współpracy z David Clutterback Partnership , gdzie z wyróżnieniem uzyskał certyfikat mentora i coacha w European Mentoring & Coaching Council.

Lokalizacja usługi

Adres: Kraków, woj. małopolskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne: Wi-fi
---	--------------------------------------