

Coaching i monitoring – skuteczne narzędzia zarządzania jakością w call center - szkolenie zamknięte (dla firm)

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		2019/11/19/10142/490280	
Cena netto	1 200,00 zł	Cena brutto	1 476,00 zł
Cena netto za godzinę	75,00 zł	Cena brutto za godzinę	92,25
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-02-17	Termin zakończenia usługi	2020-02-18
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-11-19	Termin zakończenia rekrutacji	2020-02-11
Maksymalna liczba uczestników		12	
Kategoria główna KU		Zarządzanie i organizacja	

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0
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		HILLWAY Training & Consulting Drumlak, Kalinowski i Sawicka Sp. J.	
Osoba do kontaktu	Anna Zielińska	Telefon	+48 22 250 22 82
E-mail	info@hillway.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie Coaching i monitoring – skuteczne narzędzia zarządzania jakością w call center uczy jak skutecznie i profesjonalnie prowadzić rozmowy coachingowe z pracownikami wykorzystując techniki udzielania konstruktywnych informacji zwrotnych, jak dostosowywać swoje działania i swoją komunikację do sytuacji i typu pracownika. Uczestnicy poznają narzędzia zarządzania jakością w call center, a także zostaną przygotowani do prowadzenia grupowych i indywidualnych coachingów i monitoringów. W trakcie szkolenia uczestnicy uczą się profesjonalnie i skutecznie przeprowadzać rozmowy coachingowe w call center.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

COACHING I MONITORING W CALL CENTER JAKO NARZĘDZIA ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ I SKUTECZNOŚCIĄ

- Coaching i monitoring, mentoring i inne – przegląd istniejących definicji w odniesieniu do środowiska call center
- Różnice między coachingiem a monitoringiem
- Cele i funkcje coachingu
- Coaching, a inne działania rozwojowe
- Płacowa i pozapłacowa motywacja podczas monitoringu
- Ogólna struktura procesu coachingowego
- Coaching grupowy

- Monitoring, a mentoring
- Narzędzia monitoringu

COACH I MENADŻER

- Cechy, postawy i umiejętności profesjonalnego coacha
- Atrybuty dobrego menedżera coacha
- Skuteczny coach- kluczowe kompetencje
- Metody i narzędzia pracy coacha

COACHING W CALL CENTER - KROK PO KROKU

- Etapy prowadzenia coachingu- ćwiczenie
- Sesja coachingowa- z czego się składa?
- Przygotowanie do sesji - obserwacja zachowań, analiza raportów, odsłuch rozmów/ew. omówienie sytuacji z menedżerem (zewn. coach)
- Określenie terminu spotkania
- Analiza sytuacji i wyciąganie wniosków
- Planowanie działań rozwojowych wspólnie z konsultantem
- Wdrożenie
- Ocena działania -postępy konsultanta
- Ocena działania -samoocena swojej pracy przez coacha

KOMUNIKACJA W ROZMOWIE COACHINGOWEJ W CALL CENTER

- Poziomy
- Narzędzia, techniki w coachingu i nie tylko
- Bariery w komunikacji z pracownikiem, czyli czego nigdy nie robić i jakich słów nie używać, jeżeli chcesz być profesjonalistą
- Pomosty komunikacyjne - podstawa do skuteczności coachingu
- Fakt, ocena, a opinia, czyli dlaczego tak często błądzimy we mgle? (ćwiczenia)
- Język reaktywny i język pozytywny - siła słowa w praktyce
- Sztuka zadawania odpowiednich pytań w coachingu - rodzaje pytań z przykładami, wadami, zaletami, obszarami do zastosowania
- Narzędzia kontroli rozmowy coachingowej
- Wykorzystanie psychologii w coachingu i monitoringu
- Coaching i monitoring, a cykl Kolba
- Dialog coachingowy

JAK SKUTECZNIE PRZEKAZYWAĆ INFORMACJĘ ZWROTNA?

- Czym jest informacja zwrotna?
- Kiedy przekazywać informację zwrotną? Kultura feedbacku w Polsce
- Jakie są warunki przekazywania konstruktywnej krytyki?
- Techniki udzielania konstruktywnej krytyki (czyli o tym, że „kanapka” to przeszłość)

- FUU

- FUKO

- UFO

TECHNIKI I METODY PROWADZENIA ROZMÓW COACHINGOWYCH

- Najprostsza metoda „5 pytań coachingowych”
- Model GROW

KARTA MONITORINGOWA I KARTA COACHINGOWA - NARZĘDZIE PRACY PROFESJONALNEGO MANAGERA I COACHA CALL CENTER

- Czym jest karta monitoringowa, a czym karta coachingowa? Czym się różnią?
- Po co mi karta coachingowa ?
- Wyznaczenie kluczowych elementów karty coachingowej

TRUDNE SYTUACJE Z PRAKTYKI COACHA CALL CENTER

- Coaching i emocje
- Relacja coachingowa z pracownikiem
- Radzenie sobie z sytuacjami konfliktowymi – test

WARSZTATY - ROZMOWY COACHINGOWE

- Warsztaty oparte o realne potrzeby uczestników szkolenia, najczęściej bazujące na case'ach wskazanych w ankiecie badającej oczekiwania przedszkoleniowej

W trakcie szkolenia uczestnicy również

- zapoznają się z benchmarkiem rynkowym odnośnie stosowania poszczególnych narzędzi i metod oceny i rozwoju pracowników call center w różnych firmach
- otrzymują benchmark różnych kart coachingowych – kiedy i jaką dobrze stosować, np. jaka powinna być karta, gdy wprowadzamy ją po raz pierwszy
- otrzymują zestaw różnych przykładowych kart coachingowych – konkretne narzędzia do implementacji w swojej firmie

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy szkolenia będą wiedzieć:

- czym jest coaching, czym jest monitoring i co kiedy stosować
- kiedy, kogo i jak często można kierować na coaching
- jaki typ wsparcia i jakie narzędzia wybrać w danej sytuacji np. błędy merytoryczne, niestosowanie się do standardu, brak wyników
- jak profesjonalnie przygotować się do coachingu z pracownikiem call center lub biura obsługi klienta
- jak badać jakość i na co zwracać uwagę w rozmowie informacyjnej, sprzedażowej i reklamacyjnej;
- jakie są techniki przekazywania informacji zwrotnych
- jaką metodę/technikę coachingu wybrać w sytuacjach trudnych np. jak rozmawiać z pracownikiem merytorycznym, a mającym objawy wypalenia zawodowego
- jak przygotować spotkanie oceniające oraz umiejętnie przekazać konstruktywną pochwałę i krytykę pracownikowi;
- jak umiejętnie zarządzać jakością w call center poprzez stosowanie narzędzi jakimi są coaching i monitoring (poznają benchmarki z rynku na temat używania narzędzi takich jak coaching i monitoring, zobaczą różne karty coachingowe, plany naprawcze)

Grupa docelowa

Szkolenie Coaching i monitoring w call center przeznaczone jest dla kierowników i liderów call center, czyli osób odpowiedzialnych za bezpośrednie zarządzanie i rozwój pracowników call center/telemarketerów, do wszystkich osób odpowiedzialnych za zarządzanie jakością rozmów w Biurze Obsługi Klienta, Telefonicznym Centrum obsługi Klienta lub Call Center – pracowników działów monitoringu, odsłuchu udzielających informacji zwrotnej konsultantom oraz do wewnętrznych Trenerów i coachów call center.

Szczególnie polecane jest osobom zarządzającym zespołami konsultantów – team managerom, trenerom i coachom wewnętrznym, liderom ds. jakości.

Opis warunków uczestnictwa

PODPISANE ZAMÓWIENIE LUB UMOWA ZLECENIA REALIZACJI SZKOLENIA ZAMKNIĘTEGO

Szkolenia organizowane w formie zamkniętej, dedykowanej danej firmie, dopasowane do specyfik organizacji, branży i potrzeb uczestników.

JAK ORGANIZUJEMY SZKOLENIE ZAMKNIĘTE?

Szkolenia dedykowane HILLWAY to profesjonalne projekty rozwojowe z 2 dniowym szkoleniem bazowym, gdzie cykl edukacyjny jest wydłużony do 60-80 dni!

Optymalnie Model 2 +1 (2 dni szkolenia -> wdrożenie usprawnień -> 3-4 tygodnie po szkoleniu właściwym 1 dzień szkolenie Follow-up z analizą punktów krytycznych, utwaleniem wiedzy).

<http://www.hillway.pl/harmonogram-wspolpracy/>

TRENER PROWADZĄCY:

Szkolenie zamknięte prowadzi jeden Trener. Dobór Trenera jest ustalany z Klientem zamawiającym.

MIEJSCE SZKOLENIA

Możliwość zorganizowania szkolenia na terenie całej Polski, w siedzibie Klienta i w każdym innym miejscu wskazanym przez Klienta. Istnieje możliwość zorganizowania logistyki szkolenia przez HILLWAY.

TERMIN SZKOLENIA:

Do ustalenia pomiędzy Stronami, przy czym należy założyć min. miesiąc na przygotowanie projektu (komunikacja, badanie potrzeb itp)

SZKOLENIE OTWARTE Z TEGO TEMATU

Szkolenie to organizowane jest również jako Szkolenie otwarte. Zobacz Kalendarium Szkoleń Otwartych HILLWAY <http://www.hillway.pl/kalendarium-szkolen-szkolenia-otwarte-warszawa/>

Materiały dydaktyczne

Uczestnicy otrzymują bogaty liczący ok. 40-60 stron Materiał szkoleniowy wraz z notatnikiem oraz w trakcie szkolenia hand-outy np. testy szkoleniowe, ćwiczenia.

Dodatkowo 14 dni po szkoleniu mają możliwość konsultacji e-mail dotyczących tematu szkolenia z Trenerem prowadzącym

W trakcie szkolenia Trener uwzględnia indywidualne sytuacje z Państwa środowiska pracy, przedstawia narzędzia i rozwiązania gotowe do zastosowania już następnego dnia po szkoleniu!

- **wypracowanie listy pomysłów** (nowe projekty, zmiany, usprawnienia) często ustalonymi datami ich realizacji lub kryteriami ich oceny.
 - Indywidualne Plany Działania
-

Informacje dodatkowe

Szacowana cena za osobę przy założeniu grupy min. 10 osób.

Szkolenie zamknięte 2-dniowe = 12 000 zł netto + 23% VAT

Cena nie zawiera: (koszty po stronie Zleceniodawcy) – logistyka szkolenia

- zapewnienie wyposażonej sali szkoleniowej
- przerw kawowych oraz lunchu dla uczestników szkolenia i Trenera,
- zakwaterowanie i wyżywienie Trenera podczas szkolenia i na dzień przed szkoleniem

Jesteś zainteresowany danym szkoleniem? Masz dodatkowe pytania lub oczekiwania?

A może szukasz szkolenia o podobnej tematyce lub chcesz usprawnić proces obsługi klienta czy sprzedaży?

Zapraszamy do kontaktu!

E-mail: info@hillway.pl

Tel: +48 22 250 22 82

Informujemy, iż na wszystkie zapytania odpowiadamy maksymalnie w ciągu 48 godzin.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Coaching i monitoring – skuteczne narzędzia zarządzania jakością w call center - szkolenie zamknięte (dla firm)	2020-02-17	09:00	17:00	8:00
2	Coaching i monitoring – skuteczne narzędzia zarządzania jakością w call center - szkolenie zamknięte (dla firm)	2020-02-18	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	BARBARA GRZEGRZÓŁKA - SZOSTAK
Obszar specjalizacji	TRENER BIZNESU / KONSULTANT HR

Doświadczenie zawodowe	Współpracowała z firmami z branży usługowej, motoryzacyjnej, turystycznej, bankowej, ubezpieczeniowej, medycznej etc. Specjalizuje się w tematyce zarządzania zasobami ludzkimi, coachingami, sprzedażą i obsługą Klienta, badaniami Mystery Call, tematyką windykacyjną oraz doradztwem personalnym. Prelegentka konferencji call center i autorka artykułów poświęconych budowaniu relacji z Klientami.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od 2004 roku zajmuje się rozwojem ludzi i ich kompetencji. Współpracowała z firmą 4lifedirect z branży ubezpieczeniowej, dbała o odpowiedni proces szkoleniowy w organizacji, koordynowała szkolenia pod nadzorem KNF oraz realizowała Assessment Center i Development Center. Doświadczenie zawodowe zdobywała m.in. w spółkach Call Center Poland i Communication One Consulting, w których realizowała projekty szkoleniowe z zakresów: sprzedaży, obsługi, reklamacji, windykacji, assessment center, zarządzania zespołami sprzedażowymi i wiele innych.
Wykształcenie	Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego - Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej oraz Almamater Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Warszawie. Prowadzi zajęcia w Wyższej Szkole Promocji z efektywnego wykorzystania czasu.

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Grażyny 13/307 02-548 Łódź, woj. łódzkie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Określona sala szkoleniowa w Centrum Szkoleniowo-Konferencyjnym przy Grażyny 13/15 - konkretna sala zostanie uczestnikom wskazana w zaproszeniu na szkolenie. Szkolenie i sala jest oznaczone przy wejściu na Recepcji.</p>	<p>Warunki logistyczne:</p> <p>Wi-fi</p>
--	---