

Karta usługi została zablokowana. Podmiot nie dopełnił wymagań związanych z publikacją karty usługi w Bazie Usług Rozwojowych. Zapis na usługę nie jest możliwy.

Informujemy o możliwości niekwalifikowanych wydatków w związku z brakiem uzupełnienia wymaganych pól.

Skuteczny Menedżer - Zarządzanie Zespołem Pracowniczym w Praktyce (2 dni)

Usługa została zablokowana przez Administratora Bazy.

Podmiot nie wypełnił wszystkich wymaganych danych

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	2019/12/13/13873/503785		
Cena netto	1 440,00 zł	Cena brutto	1 440,00 zł
Cena netto za godzinę	90,00 zł	Cena brutto za godzinę	90,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-03-02	Termin zakończenia usługi	2020-03-03
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-12-13	Termin zakończenia rekrutacji	2020-03-01
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		
Kategorie dodatkowe KU	Rozwój osobisty 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		Mariusz Tomaszewski MTConsulting	
Osoba do kontaktu	Małgorzata Heinrich	Telefon	+48 883 329 608
E-mail	biuro@mtc.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie Zarządzanie Zespołem jest jednym z kilku szkoleń z obszaru przywództwa i zarządzania pracownikami w naszej ofercie. Jego celem jest uzbrojenie menedżerów w niezbędne kompetencje potrzebne do zarządzania zespołem pracowniczym w dzisiejszych czasach i warunkach przedsiębiorstw z sektora MŚP. **UMIĘTNOŚCI**, czyli czego nauczysz się podczas szkolenia? - precyzyjnego wyznaczania celów i komunikowania celów dla zespołu pracowników - skutecznego delegowania i egzekwowania zadań oraz uprawnień - motywować i angażować zespół do pracy (głównie niefinansowo) - udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej i dyscyplinowania opornych pracowników **WIEDZA**, czyli czego dowiesz się podczas szkolenia? - jakie są kluczowe kompetencje i cechy menedżera - jaka jest rola i funkcje menedżera - jak budować pozytywny wizerunek i autorytet lidera - jakie są trzy najważniejsze współczesne koncepcje motywowania pracowników - poznasz psychologiczne aspekty zarządzania zespołem - jakie są kluczowe mechanizmy i techniki stosowane w praktyce zarządzania zespołem - poznasz zasady prowadzenia skutecznych spotkań z pracownikami **KOMPETENCJE SPOŁECZNE** - po szkoleniu będziesz: - miał większą świadomość siebie w relacji z pracownikami - potrafił lepiej komunikować się z pracownikami - budował lepsze relacje ze swoimi pracownikami - lepiej radził sobie z oporem pracowników w trudnych sytuacjach

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

ZARZĄDZANIE A PRZYWÓDZTWO

- 3 osobowości menedżera
- Różnice między przywództwem a zarządzaniem
- Kiedy menedżer staje się liderem?
- Jak przygotować i przeprowadzić expose szefa?

KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE

- Osiem kluczowych kompetencji menedżera zespołu

- Koło zarządzania zespołem – autodiagnoza menedżera
- Rozwijanie kompetencji „dźwigni”

BUDOWANIE AUTORYTETU LIDERA

- Kluczowe cechy efektywnego menedżera – autodiagnoza
- Wizerunek i postawa lidera
- Budowanie pozytywnego wizerunku i autorytetu – podstawowe czynniki

5 FUNKCJI MENEDŻERA

- Jakie role pełni menedżer?
- Jakie są kluczowe funkcje menedżera?
- Dobór metod pracy i zarządzania do odpowiedniej funkcji

ZARZĄDZANIE PRZEZ CELE

- Metoda SMART(ER) w praktyce
- Wyznaczanie celów metodą OKR
- Wyznaczanie priorytetów i zakresu obowiązków metodą Pareto
- Komunikowanie celów i priorytetów (zespołowo i indywidualnie)
- Jednominutowe cele

DELEGOWANIE I EGZEKWOWANIE ZADAŃ W PRAKTYCE

- Delegowanie zadań a polecenie służbowe – różnice
- Prosta i skuteczna metoda delegowania zadań
- Monitorowanie, rozliczenie i ocena wykonania zadań
- Zasady skutecznego delegowania zadań
- Delegowanie uprawnień i odpowiedzialności
- Zarządzanie przez delegowanie uprawnień
- Błędy w delegowaniu

EFEKTYWNE SPOTKANIA Z ZESPOŁEM

- Jak przygotować się do spotkania z pracownikami?
- Przeprowadzenie spotkania z pracownikami
- Zasady efektywnego spotkania

SKUTECZNE MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW

- Matryca zadowolenia i identyfikacji pracowników – diagnoza zespołu
- Motywacja finansowa w zarządzaniu zespołem – co robić a czego nie robić?
- 8 najmocniejszych motywatorów pozafinansowych
- Znaczenie potrzeb pracowniczych w motywowaniu
- Hierarchia potrzeb Maslova w praktyce
- Teoria potrzeb – Model Herzberga
- Motywacja 3.0 – nowe spojrzenie na motywację wg. Daniela Pinka
- Największe błędy w motywowaniu

UDZIELANIE INFORMACJI ZWROTNEJ

- Kiedy udzielać informacji zwrotnej?
- Rodzaje informacji zwrotnej
- Jednominutowe pochwały i rozmowa motywująca
- Jednominutowe reprimendy i rozmowa dyscyplinująca
- Konstruktywna krytyka – udzielanie feedbacku metodą FUKO w praktyce
- 4 stopnie egzekwowania i dyscyplinowania pracowników
- Trudne rozmowy z pracownikami – symulacje
- Największe błędy w udzielaniu informacji zwrotnej
- Radzenie sobie z oporem na informację zwrotną

EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM ROZPROSZONYM

- Rodzaje zespołów rozproszonych
- Specyfika współpracy osób pracujących zdalnie
- Narzędzia pracy i komunikacji niezbędne w zarządzaniu zespołem rozproszonym
- Zasady pracy z zespołem rozproszonym
- Szanse i zagrożenia – korzyści i na co należy uważać?

PODSUMOWANIE SZKOLENIA

To szkolenie występuje również w wersji 3-dniowej. Więcej informacji na ten temat na stronie szkolenia: [Zarządzanie Zespołem Pracowniczym dla Menedżerów w Praktyce](#).

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Na koniec szkolenia z zarządzania zespołem pracowniczym, uczestnicy szkolenia opracują indywidualny plan działań po szkoleniu. Każdy z uczestników będzie miał okazję przedstawić swój plan na to, jakim szefem chce być i jaki jest jego plan, aby takim szefem zespołu się stać.

Grupa docelowa

Szkolenie Zarządzanie Zespołem przeznaczone jest dla wszystkich osób, które chcą doskonalić swoje umiejętności z zakresu kompetencji menedżerskich. Ze szkolenia skorzystają zarówno osoby stawiające pierwsze kroki w kierowaniu zespołem, jak również bardziej doświadczeni menedżerowie. Szkolenie może być przydatne szczególnie:

- Osobom, które awansowały na stanowisko menedżerskie
- Menedżerom z doświadczeniem, chcącym rozwijać lub ugruntować swoje umiejętności
- Właścicieli mikro, małych i średnich firm
- Osób pretendujących do roli menedżera, otwartych na rozwój osobisty

Materiały dydaktyczne

- Prezentacja multimedialna w wersji elektronicznej (jeśli jest)
- Materiały szkoleniowe w wersji drukowanej
- Certyfikat szkolenia w wersji drukowanej
- Dodatkowe materiały edukacyjne po szkoleniu
- Serwis kawowy dla uczestników

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015r, poz.736)

Więcej informacji na naszej stronie internetowej: [Dofinansowania UE](#)

Organizator ma prawo odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się grupa minimum 6 osób. W trosce o efektywność i najwyższą jakość szkolenia, maksymalna grupa uczestników wynosi 15 osób.

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Dzień 1: - Zarządzanie a przywództwo - Kompetencje menedżerskie - Budowanie autorytetu lidera - 5 Funkcji menedżera - Zarządzanie przez cele - Delegowanie i egzekwowanie zadań	2020-03-02	10:00	18:00	8:00
2	Dzień 2: - Efektywne spotkania z zespołem - Skuteczne motywowanie pracowników - Udzielanie informacji zwrotnej	2020-03-03	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Adam Sobiechart
Obszar specjalizacji	Jest trenerem kompetencji interpersonalnych. Specjalizuje się w szkoleniach z tematyki zarządzania zasobami ludzkimi, obsługi klienta, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, coachingu i kreatywności w biznesie. Jest także coachem (specjalizującym się w business i executive coachingu) posiadającym międzynarodowy certyfikat ICC. W swoich zajęciach wykorzystuje gry szkoleniowe, których jest autorem. Jestem również autorem wielu artykułów i wypowiedzi eksperckich dla specjalistycznych wydawnictw i portali internetowych nt. zarządzania, sprzedaży, komunikacji w organizacji, coachingu, obsługi Klienta oraz polityki szkoleniowej.
Doświadczenie zawodowe	Przez 5 lat zarządzał zespołem trenerów wewnętrznych w jednej z największych sieci handlowych – od ich rekrutacji przez szkolenia i rozwój. Realizował i prowadził wiele szkoleń train the trainers. Doświadczenie trenerskie (prawie 20-letnie) zdobywał zarówno w dużych organizacjach, jak i firmach szkoleniowych, realizując wiele projektów – głównie dla branży FMCG, firm handlowych, produkcyjnych, instytucji finansowych i mediów. Jest współtwórcą standardów obsługi klienta dla dużych sieci handlowych. W połączeniu z działaniami w obszarze kultury organizacyjnej, badaniami mystery shopping i badaniami marketingowymi opracowuje systemową politykę szkoleń i rozwoju personelu odpowiedzialnego za kontakt z Klientem. Dzięki temu tworzy standardy jakości obsługi będące wyróżnikiem na tle konkurencji.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Prowadzeniem szkoleń zajmuje się od prawie 20 lat. Podczas prowadzonych warsztatów tworzy przyjazną atmosferę, w której można w nieskrępowany sposób rozwijać swoje umiejętności i kompetencje oraz bezpiecznie eksperymentować podczas poznawania i rozwijania swoich prawdziwych możliwości przy jednoczesnym pokonywaniu swoich wcześniejszych ograniczeń. Podczas jego szkoleń obowiązuje także klimat pozytywnego myślenia, które zaszczenia uczestnikom aby mogli je przekazywać swoim Klientom i współpracownikom. Szkolenia prowadzi metodami warsztatowymi, z wykorzystaniem różnych metod szkoleniowych. W prowadzonych szkoleniach i warsztatach szczególny nacisk kładzie na utrwalanie zdobytej wiedzy, poszukiwanie sposobów na rozwój umiejętności nie tylko podczas szkolenia, ale i po jego zakończeniu oraz motywuje uczestników do kształtowania pożądaných postaw. Jako narzędzia wspierające proces szkoleniowy wykorzystuje elementy grywalizacji, gamifikacji, fabularnych gier szkoleniowych oraz gier szkoleniowych wykorzystujących technologię wirtualnej rzeczywistości.</p>
Wykształcenie	<p>Ukończył studia z Zarządzania i Marketingu na Uniwersytecie Marii Curie – Skłodowskiej w Lublinie, na których specjalizował się z tematyki Zarządzania Zasobami Ludzkimi oraz Podyplomowe Studium Zarządzania Potencjałem Społecznym i Doradztwa Personalnego w Międzynarodowej Szkole Menedżerów w Warszawie. Posiada certyfikat trenera HRD BP oraz międzynarodowy certyfikat coach'a ICC (International Coaching Community).</p>

Lokalizacja usługi

<p>Adres: 30-527 Siedlce, woj. mazowieckie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Szczegóły dotyczące miejsca warsztatów będą podane najpóźniej 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia.</p>	Warunki logistyczne:
--	----------------------