

# ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM- skuteczne i efektywne metody zarządzania zespołem

## Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla osób indywidualnych</li><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>2019/12/17/6568/505074</b>		
Cena netto	<b>1 350,00 zł</b>	Cena brutto	<b>1 350,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>84,38 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>84,38</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>16</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2020-04-27</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2020-04-28</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-12-17</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2020-04-23</b>
Maksymalna liczba uczestników	8		
Kategoria główna KU	<b>Rozwój osobisty</b>		
Kategorie dodatkowe KU	<b>Zarządzanie i organizacja</b>		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Certyfikat ISO 29990:2010 - Usługi edukacyjne dla potrzeb kształcenia pozaszkolnego i szkoleń - podstawowe wymagania dla dostawców usług		

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>Grupa Szkoleniowa SOLBERG Marzena Mrukwa</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Marzena Mrukwa</b>	Telefon	<b>+48 33 300 31 45</b>
E-mail	<b>biuro@solberg-szkolenia.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel biznesowy

Celem usługi w rok po zakończonym szkoleniu jest wzrost konkurencyjności pracodawcy poprzez poprawę skuteczności zarządzania i motywowania zespołów pracowniczych przez kierowników. Cel zostanie osiągnięty jeżeli nastąpi zmniejszenie o 5% rotacji wśród pracowników

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do pełnienia funkcji kierowniczych i menedżerskich lub uzupełnienie wiedzy osób, które już takie funkcje sprawują poprzez przekazanie informacji dotyczących zasad i umiejętności zarządzania zespołem. Szkolenie pozwoli na: - uporządkowanie wiedzy z zakresu motywowania, delegowania zadań i wyznaczania celów - zdobycie umiejętności samokształcenia się, rozumienia znaczenia komunikacji interpersonalnej - nadrobienie braków i zdobycie wiedzy na temat zarządzania zespołem - usprawnienie pracy własnej i całego zespołu - wypracowanie własnego stylu kierowania zespołem - umiejętny dobór strategii motywacji do człowieka, zadania i funkcji, - unikanie najczęściej popełnianych błędów managerskich - wzmocnienie skuteczności w przekazywaniu konstruktywnej informacji zwrotnej pracownikom

## Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

**ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM- skuteczne i efektywne metody kierowania**

Szkolenie adresowane jest do osób przygotowujących się do funkcji kierowniczej oraz osób, które chciałyby wzmocnić się w obszarze skutecznego zarządzania zespołem.

Celem poznania indywidualnych potrzeb szkoleniowych każdy z uczestników zostanie poproszony o wypełnienie ankiety przedszkoleniowej określającej staż pracy, oczekiwań związanych ze szkoleniem, trudnych dla uczestnika sytuacji związanych z zarządzaniem zespołem.

W szkoleniu uczestnik dowie się m.in.:

- na czym polega praca kierownika,
- jak dobrze planować i organizować zadania,
- jak z sukcesem motywować pracowników i w jaki sposób delegować zadania,
- jak budować skuteczny i zgrany zespół
- jak rozwijać cechy przywódcy.

## PROGRAM SZKOLENIA

Kreowanie postawy lidera- odkrycie własnego potencjału.

- Autoanaliza i samoocena- określanie indywidualnego profilu lidera
- Autoprezentacja — co wpływa na to, jak postrzegają nas inni
- Aspekty komunikacji niewerbalnej.
- Moje miejsce w zespole

Kompetencje osobowościowe menedżera / lidera

- Co powinno wyróżniać menedżera / lidera spośród innych osób?
- Pozytywy i negatywy indywidualnych predyspozycji oraz kształtowanie indywidualnych zdolności menedżerskich / przywódczych
- Umiejętność kierowania sobą
- Decyzja: menedżer czy lider – czyli kogo potrzebuje mój zespół?
- Rola lidera jako członka zespołu
- Autorytet lidera – źródła władzy lidera
- Zadania lidera w zespole – rozwój partnerstwa i współpracy
- Budowanie zaufania lidera w zespole – jakie dokładnie zachowania budują zaufanie pracowników a jakie je niszczą?

Inspiracje do lepszego motywowania i zarządzania

- Wspólne działanie
- Skuteczne podejmowanie decyzji.
- Osiąganie wyników przez zespół
- Identyfikacja naturalnego stylu zarządzania
- Co motywuje, a co demotywuje moich pracowników?

## Zadanie, jako cel działania zespołu

- Czym się różnią cele osobiste od celów zespołu?
- Jak komunikować cele
- Cele strategiczne i operacyjne
- Zadania jako motywator dla pracownika – jak określić zadanie

## Skuteczna komunikacja podstawowym narzędziem menedżera

- Funkcje komunikacji w procesie kierowania.
- Rodzaje słuchania i rola czujnego słuchania w zadowalającej współpracy
- Angażowanie pracowników do działania

## Tworzenie sprawnego, dynamicznego zespołu

- Typy osobowości
- Identyfikacja własnego typu osobowości
- Misja, wspólny cel i wartości zespołu i firmy
- Przekazywanie celów i efektywna organizacja pracy zespołu
- Role zespołowe a motywacja
- Diagnoza indywidualnych kompetencji w zakresie delegowania uprawnień
- Sytuacje trudne i konfliktowe w zespole
- Twoja asertywność

## Motywacja pracownika i zespołu

- Podstawowe zasady motywowania zespołu i pracownika
- Jak motywacja wpływa na wydajność pracownika
- Pułapki i błędy w motywowaniu zespołu- jak ich uniknąć
- Motywujący feedback
- Jak budować odpowiedzialność pracownika za wynik?

## Podsumowanie i ewaluacja szkolenia

- Indywidualny Plan Działania

## Metodologia prowadzenia szkolenia:

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe.

- symulacje, - mini- wykłady- ćwiczenia- prace indywidualne, w parach i grupowe, - dyskusje moderowane przez trenera, - burze mózgów,- case study.

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych.

Zasadą pracy na naszych szkoleniach jest wspólne wypracowywanie rozwiązań. Feedback ze strony trenera ma charakter motywujący, otwierający na rozwój. Małe grupy szkoleniowe pozwalają nam na dostosowanie programu do indywidualnych potrzeb naszych uczestników.

! Praca w małych grupach szkoleniowych pozwala na zastosowanie metod coachingowych oraz gwarantuje intensywną, warsztatową formę prowadzenia szkolenia.

---

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

## Co osiągniesz biorąc udział w szkoleniu?

- Będziesz skutecznie delegował zadania i uprawnienia,
- Zwiększysz wydajność własną i zespołową
- Usprawnisz pracę własną i pracowników zespołu
- Będziesz prawidłowo formułował cele i ustalał priorytety własne i zespołu,
- Rozwiniesz umiejętności i określisz indywidualne cechy członków zespołu, niezbędnych przy przydzielaniu odpowiednich zadań,
- Poznasz metody motywowania i wzbudzania twórczego zaangażowania członków zespołu
- Określisz swój indywidualny profil lidera
- Wypracujesz własny styl zarządzania zespołem
- Wzmocnisz swoją skuteczność w przekazywaniu konstruktywnej informacji zwrotnej pracownikom – informacja zwrotna i jej funkcja motywacyjna,
- Poznasz bariery komunikacyjne

---

## Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich kierowników, zarówno tych, którzy dopiero objęli funkcję kierowniczą, jak i dla tych, którzy zajmują się kierowaniem już od jakiegoś czasu. Umiejętności kierowniczych można się nauczyć, szkolenie pokaże, w jaki sposób to zrobić. Szkolenie polecane dyrektorom, kierownikom, menadżerom zainteresowanym poprawą swoich wyników, liderom poszukującym nowych sposobów oddziaływania, specjalistom przygotowującym się do zadań zarządczych; każdemu, kto organizuje pracę własną i innych.

---

## Materiały dydaktyczne

notatnik, długopis, skrypt szkoleniowy, ćwiczenia, certyfikat ukończenia szkolenia

---

## Informacje dodatkowe

**Grupę Szkoleniową SOLBERG** tworzą ludzie, którzy w branży szkoleniowej pracują od lat. Nasi trenerzy posiadają często ponad 20-letnie doświadczenie w branży szkoleniowej. Jesteśmy dynamiczni, otwarci, kreatywni a naszą wspólną pasją jest organizowanie szkoleń.

- !Należymy do grona firm szkoleniowych posiadającą wpis do **Rejestru Instytucji**

### Szkoleniowych 2.24/00207/2014

- **Otrzymaliśmy tytuł NAJLEPSI 2017 Oferteo.pl** oraz **NAJLEPSI 2018 Oferteo.pl** w kategorii najlepsza firma szkoleniowa woj. śląskiego <https://www.oferteo.pl/szkolenia-sprzedazowe/cieszyn>
- **Otrzymaliśmy tytuł PROFESJONALNY SPRZEDAWCA Oferteo.pl**, co oznacza, że traktujemy naszych Klientów z największą starannością
- Posiadamy certyfikat jakości **ISO 29990:2010**
- **NASZE SZKOLENIA MOGĄ ZOSTAĆ DOFINANSOWANE PRZEZ KRAJOWY FUNDUSZ SZKOLENIOWY**

## Harmonogram

---

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	warsztaty	2020-04-27	09:00	17:00	8:00
2	warsztaty	2020-04-28	09:00	17:00	8:00

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Piotr Babiński</b>
Obszar specjalizacji	Szkolenie prowadzi: coach, trener, a przede wszystkim praktyk. Obszary, w których się specjalizuje: ZARZĄDZANIE · Rozwój kompetencji menedżerskich · Budowanie zespołu; zarządzanie zespołem · Motywowanie i motywacja · Przywództwo · Delegowanie zadań · Podejmowanie decyzji menedżerskich · Narzędzia i techniki menedżerskie · Badanie kultury organizacyjnej · Zarządzanie strategiczne · Zarządzanie w zmianie · Doradztwo biznesowe (zarządzanie HR; strategię marketingu i sprzedaży; strategiczna karta wyników etc.) SPRZEDAŻ · Rozwój kompetencji handlowych · Rozmowa handlowa i techniki sprzedaży Negocjacje handlowe sprzedażowe i zakupowe; negocjacje z trudnym klientem (podstawowe, zaawansowane) · Zarządzanie sprzedażą · Budowanie trwałych relacji z klientami · Sprzedaż przez internet i telefon · Obsługa klienta · Strategie obrony ceny · Coaching handlowców · On the job training; szkolenie w miejscu pracy ROZWÓJ OSOBISTY · Asertywność · Komunikacja i współpraca w zespole · Prezentacje publiczne i autoprezentacja · Wywieranie wpływu, sztuka perswazji · AC/DC

<p>Doświadczenie zawodowe</p>	<p>- Prezes / GLASS HOUSE Kraków - Dyrektor Zarządzający ( CEO ) / Browar Belgia Kielce - Prezes Zarządu / Eduscho Polska Andrychów - Dyrektor / Mateko Kraków - Dyrektor /Austropol Kraków - Menedżer / Frutaroma Inter-Fragrances Kraków - Doradca / Polska Izba Handlu Zagranicznego Kraków Miał przyjemność zarządzać m.in. Browarem Belgia i koncernem kawowym Eduscho Polska. Wprowadzał na rynek polski m.in. marki Duracell, Juvena, Martini, Johnnie Walker, Braun, Gala i Palm. Prowadzenie szkoleń w oparciu o własne, autorskie programy i materiały, szkolenia i doradztwo ( także w języku angielskim ) dla firm, coaching, indywidualne konsultacje i doradztwo, on the job training. Szkolił kadrę zarządzającą, menedżerów i handlowców m.in. w firmach: Maspex, Ustronianka, Jabil Circuit, Marmed, Ceramika Paradyż, Kolporter, Bardomed, Instytut Technologii Drewna, Helimed, Fenix, Heisslufttechnik, Eurokabel, Euleo, Wiesheu, Zus, Pzu, Vivalang, Pol-eko, Plewa Osmose Ceramika, Haga Plus, PPG Polifarb.</p>
<p>Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług</p>	<p>Gruntowną wiedzę, kompetencje i doświadczenie biznesowe zdobywał przez ponad 30 lat głównie na stanowiskach zarządczych, menedżerskich i sprzedażowych w firmach zagranicznych i polskich. Od ponad 13 lat prowadzi szkolenia biznesowe, treningi rozwojowe oraz coachingi on the job. Szczególną wagę przywiązuje do skuteczności działania.</p>
<p>Wykształcenie</p>	<p>Skuteczność - to dla niego zdolność do zastosowania profesjonalnej wiedzy w sposób praktyczny, tak aby uzyskać pożądany rezultat. Szkolenia realizuje w formie warsztatów praktycznych opartych na ćwiczeniach i grach szkoleniowych, które dostosowuje do branży uczestników szkolenia, tworząc podczas szkolenia warunki ćwiczeniowe zbliżone do rynkowych, co pozwala na bezpieczne ćwiczenie, korektę i utrwalanie nowych kompetencji. Wykorzystując zasady, których uczy stworzył od podstaw i efektywnie zarządzał zespołem handlowców belgijskich browarów, który dzięki jego umiejętnościom skutecznego zarządzania zespołem i motywowania pracowników osiągał spektakularne wyniki sprzedażowe.</p>



## Lokalizacja usługi

---

Adres:

**Kraków, woj. małopolskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Hotel Sympozjum**

Warunki logistyczne: