

# SKUTECZNY LIDER ZESPOŁU- Nowoczesne strategie zarządzania i motywowania pracowników Poziom zaawansowany

## 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>2019/12/17/6568/505121</b>		
Cena netto	<b>1 750,00 zł</b>	Cena brutto	<b>1 750,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>109,38 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>109,38</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>16</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2020-06-04</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2020-06-05</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-12-17</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2020-06-03</b>
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	<b>Zarządzanie i organizacja</b>		
Kategorie dodatkowe KU	<b>Zarządzanie i organizacja Rozwój osobisty</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>marzena.mrukwa@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 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

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.</p>

## 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 oraz
- jak rozwijać cechy przywódcy.

## Obszerny szczegółowy program merytoryczny:

### 1. 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?

### 2. Kim są moi pracownicy?

- Czego potrzeba żeby skutecznie motywować pracownika?

### 3. Inspiracje do lepszego motywowania i zarządzania

- Motywacje zakorzenione w biologii ludzkiego mózgu
- Zrozumienie ludzkiej natury podstawą skutecznej motywacji,
- Dwuczynnikowa teoria motywacji F. Herzberga –
- Współczesne wyzwania motywacyjne
- Co może uczynić z nas liderów?

### 4. Zadanie, jako cel działania zespołu

- Czym się różnią cele osobiste od celów zespołu?

- Metoda SMART
- Golden Circle – Simon Sinek – jak komunikować cele
- Cele strategiczne i operacyjne
- Zadania jako motywator dla pracownika – jak określić zadanie

## **5. Różnice między tym, co psychologia wie a tym, co robi biznes**

- Dan Pink i zadziwiająca teoria motywacji
- Co motywuje i co demotywuje moich pracowników?

## **6. Nowoczesne techniki pracy zespołowej wzmacniające motywację**

- Metaplan na warsztat
- Środowisko zorientowane na wynik – czyli technologia ROWE
- Burza mózgów
- Śnieżna kula
- Drzewo decyzyjne
- Metaplan
- ROWE i autonomia
- Fedex day

## **7. Podstawowe zasady motywowania zespołu i pracownika**

- 7 sekretów motywacji
- Dopasowanie do modelu motywacji pracownika
- Odpowiedzialność za wynik
- Motywujący feedback
- Docenianie
- Praca w kluczowych projektach
- Wykorzystanie narzędzi coachingowych w motywowaniu.
- Pokolenie X i Y
- Nowy pracownik vs. „stary” pracownik.
- Jeżeli chcesz poznać charakter człowieka, daj mu władzę.

## **8. Umiejętność delegowania zadań**

- Pierwszy grzech menedżerów
- Delegowanie jako narzędzie motywowania
- Warunki skutecznego delegowania zadań
- 7 stopni delegowania zadań
- Przeszkody w skutecznym delegowaniu
- Diagnoza indywidualnych kompetencji w zakresie delegowania uprawnień
- Praktyczne wskazówki delegowania zadań pracownikom

## **9. Jak zarządzać efektywnością pracownika?**

- Jak budować odpowiedzialność pracownika za wynik?
- Jak precyzyjnie opisać oczekiwany rezultat?
- Skuteczność, efektywność, jakość, produktywność, terminowość – ważne wskaźniki
- Ustalanie celów pracy
- Jak zlecać zadania i jak efektywnie egzekwować wykonywanie poleceń?
- Jak docenić (pochwalić) pracownika? – praca z modelem
- Jak udzielić konstruktywnej krytyki? – praca z modelem
- Kontrola realizacji zadań
- Rozliczanie z realizacji zadań
- Badanie przyczyn niepowodzeń

## **10. Jak efektywnie pracować z zespołem?**

- Przekazywanie celów i efektywna organizacja pracy zespołu
- Różnica między grupą a zespołem
- Cechy efektywnego zespołu
- Role zespołowe a motywacja
- Odpowiedzialność w zespole
- Co zagraża zespołowi w osiągnięciu celów?

## **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

**Wiedza:** Uczestnik ma uporządkowaną wiedzę z zakresu zarządzania zespołem i motywowania pracowników, wyróżnia kluczowe kompetencje i strategie pracy na stanowisku kierowniczym, identyfikuje źródła problemów w zarządzaniu zespołem

**Umiejętności:** Uczestnik potrafi planować i organizować zadania, definiować potrzeby i oczekiwania pracowników a także umiejętnie dostosowywać działania motywacyjne do rozwoju pracowników, doskonali rolę lidera w zespole

**Kompetencje:** rozumie na czym polega praca na stanowisku kierowniczym oraz rola komunikacji w zespole, ma umiejętność budowania odpowiedniej motywacji pracowników, tak by tworzyć zgrany zespół.

Szkolenie oparte jest na zadaniach praktycznych, które na bieżąco pozwalają sprawdzić przyswajanie wiedzy i umiejętności.

Sporządzenie podczas szkolenia przy pomocy trenera krótkiego raportu zawierającego informacje zadeklarowane przez uczestników wpływające na skuteczność zarządzania i motywowania zespołów w postaci Indywidualnego Planu Działania (min. popełniane błędy managerskie i sposoby ich zwalczania, lista czynników motywujących i demotuwujących pracowników, obliczenie obecnego wskaźnika rotacji pracowników)

---

## 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

## O nas

**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.

**Grupa Szkoleniowa SOLBERG** to zespół wyselekcjonowanych trenerów i wysokiej klasy ekspertów posiadających doskonałe przygotowanie merytoryczne, wybitne zdolności dydaktyczne oraz bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń biznesowych.

Co ważne, trenerzy systematycznie podnoszą swoje kwalifikacje zawodowe, by inspirować naszych Klientów do osiągnięcia lepszych rezultatów biznesowych. Posiadają również ugruntowane doświadczenie szkoleniowe, w ramach którego wypracowali wiele aktywizujących i niestandardowych metody pracy, docenianych przez uczestników.

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

**Szkoleniowych 2.24/00207/2014**

**Posiadamy certyfikat jakości ISO 29990:2010**

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Rafał Brodowski</b>
-----------------	------------------------

<p>Obszar specjalizacji</p>	<p>WYBRANE TEMATY SZKOLENIOWE Techniki sprzedaży Techniki sprzedaży w modelu wieloetapowym Skuteczne strategie i techniki sprzedaży Prospecting Techniki budowania relacji handlowych Prezentacje handlowe Radzenie sobie z obiekcjami klientów Domykanie procesów sprzedaży Sprzedaż przez telefon Negocjacje handlowe Techniki, taktyki i tricki negocjacyjne Profesjonalna obsługa klientów Obsługa klientów prezentujących trudne zachowania Zarządzanie sobą w czasie i sterowanie strumieniem zadań Motywacja obszarów handlowych Zarządzanie zespołem Doskonalenie umiejętności kierowniczych Trening menedżerski Skuteczne motywowanie pracowników Budowanie efektywnych zespołów Leadership Budowanie autorytetu menedżera Coaching sprzedażowy</p>
<p>Doświadczenie zawodowe</p>	<p>Szkolenia realizuje w formie warsztatów praktycznych opartych na ćwiczeniach i grach szkoleniowych, twórca kilku gier 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. WYBRANI KLIENCI PKN ORLEN S.A., Poczta Polska SA, 4F (OTCF Sp. z o.o.), Polskie Stacje Paliw HUZAR S.A., Najwyższa Izba Kontroli, POLpetro S.A., Advanced Business Solutions Sp. z o.o., Centralny Ośrodek Informatyki, Rockwell Automation Sp. z o.o., Zehnder Polska Sp. z o.o., PERN „Przyjaźń” S.A., ACV Polska Sp. z o.o., AMATECH-AMABUD Sp. z o.o., SIKA Poland Sp. z o.o., Elektror Airsystems Sp. z o.o. , BNP BGŻ Paribas, Materna Communications, Atende Medica Sp. z o.o., Barentz Polska, Chem Poland Sp. Z o.o., S-KADRA Kielce, ORLEN Transport S.A., Grupa Wydawnicza Polskapresse Sp. z o.o., Małpka S.A., Teleroute Sp. z o.o., Boomgaarden Medien Sp. z o.o., Peklimar Sp. z o.o., Z.M. Olewnik Sp. z o.o., EMT Systems Sp. z o.o. Fundacja „Przerwij Ciszę”, Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, Wojewódzki Urząd Pracy, instytucje administracji samorządowej.</p>



Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Projekty szkoleniowe jako trener prowadzi od 2003 roku. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu szeroko rozumianej sprzedaży, negocjacji i obsługi klientów, zarządzania zespołem i motywacji. W szkoleniach związanych z sprzedażą i negocjacjami opiera metodologię współpracy z Klientami na precyzyjnym określaniu i zapewnianiu KPI (kluczowych wskaźników efektywności). Prowadzi także szkolenia z zakresu motywowania pracowników, prezentacji i wystąpień publicznych, budowania efektywnych zespołów zadaniowych, zarządzania sobą w czasie oraz sterowania strumieniem zadań. Od 2008 roku prowadzi usługi doradcze i wdrożeniowe według metodologii opartych na technikach wykorzystywanych w coachingu i mentoringu. Jest także autorem kilku wdrożonych standardów obsługi klientów w ogólnopolskich sieciach handlowych. Zajmuje się także projektowaniem i wdrażaniem autorskich narzędzi do zarządzania sprzedażą, budowaniem efektywnych systemów obsługi klientów oraz projektowaniem skutecznych systemów motywacyjnych.</p>
Wykształcenie	<p>Ekspert w zakresie sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta, zarządzania zespołem i motywowania pracowników. Trener- praktyk z ponad 17-letnim doświadczeniem. WYKSZTAŁCENIE Absolwent Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego – kierunek politologia i nauki społeczne, Podyplomowych Studiów Psychologia Klienta w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie oraz Podyplomowych Studiów Akademia Trenera Biznesu w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.</p>

## Lokalizacja usługi

<p>Adres: <b>Rzeszów, woj. podkarpackie</b></p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:</p>	Warunki logistyczne:
---	----------------------