

Motywowanie Pracowników w Sytuacji Kryzysowej na Odległość [FORMA ZDALNA]

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2020/03/31/13873/550422		
Cena netto	360,00 zł	Cena brutto	360,00 zł
Cena netto za godzinę	60,00 zł	Cena brutto za godzinę	60,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	6		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-04-09	Termin zakończenia usługi	2020-04-09
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-03-31	Termin zakończenia rekrutacji	2020-04-08
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	883 329 608
E-mail	biuro@mtc.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest podniesienie kompetencji w zakresie motywowania pracowników na odległość. Dzięki udziałowi w szkoleniu online:

- zdobędziesz wiedzę z zakresu podstaw inteligencji emocjonalnej oraz wybranych elementów psychologii mających kluczowe znaczenie dla efektywnego motywowania
- poznasz metody wzmacniania morale i zaangażowania Pracowników w sytuacji kryzysowej
- nabędziesz umiejętności skutecznego wpływania na poziom motywacji poszczególnych osób w zespole (indywidualne podejście)
- opanujesz styl przywództwa nastawionego na wspieranie, wzmacnianie i rozwijanie Zespołu

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Szkolenie Motywowanie Pracowników w Sytuacji Kryzysowej na Odległość to odpowiedź na potrzebę dbania o motywację, morale i zaangażowanie pracowników w sytuacji, gdy praca zdalna i zarządzanie zespołem rozproszonym stały się koniecznością dla wielu firm.

Obecna sytuacja wywołana przez koronawirus COVID-19 wymusza na organizacjach nowe podejście do pracy z zespołami. Z dnia na dzień nazwa operacyjna takiego zespołu zmienia się w „Zespół rozproszony”, a zdalne zarządzanie wymaga zmiany podejścia do motywowania pracowników, gdzie bardzo istotne staje się budowanie morale i wzmacnianie zaangażowania. Jeszcze nigdy wcześniej indywidualne podejście do pracowników nie miało tak dużego znaczenia, gdyż to właśnie sytuacje kryzysowe ujawniają prawdziwe oblicze każdego człowieka, a traktowanie wszystkich na równi jest największą nierównością. Motywowanie pracowników nigdy nie było tak dużym wyzwaniem jak teraz.

Podczas szkolenia dowiesz się, jak wygląda rozmowa motywacyjna oraz nauczysz się jak prowadzić rozmowy motywacyjne ze współpracownikami wpływające na zmianę ich postaw, aby zwiększyć efektywność działań.

Zajęcia są przeprowadzane w trybie niestacjonarnym (zdalnym) za pomocą aplikacji ZOOM. Więcej szczegółów w opisie szczegółów miejsca realizacji usługi.

PSYCHOLOGIA ZARZĄDZANIA - PODSTAWY

- Co powinienem wiedzieć o sobie, aby móc lepiej wpływać na swoich pracowników?
- Jak wykorzystywać wiedzę z zakresu inteligencji emocjonalnej oraz analizy transakcyjnej w praktyce?
- W jaki sposób schematy myślowe i zachowań wpływają na efektywność pracy z zespołem rozproszonym?
- Jakie są kluczowe aspekty pobudzania motywacji wewnętrznej pracownika?
- Jakie postawy menedżera wpływają budując na morale pracowników?

NARZĘDZIE MENADŻERSKIE "ROZMOWA MOTYWUJĄCA"

- Dlaczego rozmowa oparta o strukturę przynosi więcej korzyści?
- Jakie są kluczowe obszary w procesie prowadzenia rozmowy motywacyjnej?
- W jaki sposób prowadzić zdalnie wzmacniającą rozmowę motywacyjną w relacji jeden na jeden?
- Jak zakończyć rozmowę, aby uzyskać efekt w postaci motywującego planu działania?

SESJA Q&A - PYTANIA I ODPOWIEDZI

- Podsumowanie szkolenia
- Sesja pytań i odpowiedzi

Forma zdalna usługi za pomocą aplikacji ZOOM. Więcej informacji w opisie szczegółów miejsca realizacji usługi.

Szkolenie będzie rejestrowane / nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Uczestnicy otrzymają dostęp do nagrania szkolenia po jego realizacji, na okres 6 miesięcy w celu utrwalania efektów uczenia się.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Komplementarne szkolenia online (forma zdalna na żywo) z zarządzania zespołem:

- Rozmowa o Celach KPI Rozproszonego Zespołu Sprzedaży w Kryzysie
- Delegowanie Zadań w Pracy Zdalnej w Czasie Kryzysu
- Strategia i System Sprzedaży oraz Zarządzania Sprzedażą EQ Sales & Management – Akademia Menedżera MŚP

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

WIEDZA

-
- ma wiedzę z zakresu podstaw inteligencji emocjonalnej oraz wybranych obszarów psychologii mających kluczowe znaczenie dla efektywnego motywowania
 - zna podstawowe schematy myślowe oraz zachowań, z jakimi mierzy się w pracy menedżerskiej
 - wie jakie postawy menedżera pozytywnie wpływają na stan emocjonalny pracowników zmagających się z kryzysową sytuacją
 - posiada wiedzę na temat procesu przygotowania się do rozmowy motywacyjnej

UMIĘTNOŚCI

- potrafi zdiagnozować swój schemat myślenia i zachowania prowadząc rozmowę z pracownikiem
- potrafi zarządzić sobą w całym procesie prowadzenia rozmowy bazując na kluczowych wytycznych prowadzenia rozmowy motywacyjnej
- umie tworzyć atmosferę sprzyjającą budowaniu bezpieczeństwa i otwartości
- sprawnie posługuje się narzędziem menedżerskim „Rozmowa motywacyjna”.

KOMPETENCJE SPOŁECZNE (POSTAWY)

- wchodzi w styl przywództwa nastawionego na wspieranie i rozwijanie Zespołu
- zwiększa swoją uważność względem Zespołu i poszczególnych osób
- uzyskuje wyższy poziom stabilności emocjonalnej i przewidywalności, przekładający się na poczucie bezpieczeństwa pracowników.

METODY STOSOWANE PODCZAS SZKOLENIA

Szkolenie prowadzone jest jako forma zdalna online z wykorzystaniem następujących metod:

- Prezentacja - mini wykład interaktywny
- Studium przypadku (case study)
- Ćwiczenia indywidualne
- Czat, pytania i odpowiedzi

SPOSÓB WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- Test wiedzy nabytej w trakcie szkolenia

Grupa docelowa

Szkolenie dedykowane jest osobom zajmującym się zarządzaniem zespołami, m.in. sprzedażowymi, obsługi klienta, administracji, projektowymi pracującymi w dobie kryzysu i/lub zdalnie, które chcą rozwinąć umiejętności skutecznego oddziaływania na motywację wewnętrzną swoich pracowników.

Szczególnie skorzystają na nim:

- Właściciele mikro, małych i średnich przedsiębiorstw
- Dyrektorzy, kierownicy i menadżerowie zarządzający pracownikami
- Koordynatorzy zespołów rozproszonych

Szkolenie zdalne / online

Materiały dydaktyczne

- Prezentacja wykorzystywana podczas szkolenia w wersji online
- Certyfikat szkolenia w wersji online
- Wsparcie we wdrożeniu po szkoleniu

Szkolenie będzie rejestrowane / nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Uczestnicy otrzymają dostęp do nagrania szkolenia po jego realizacji, na okres 6 miesięcy w celu utrwalania efektów uczenia się.

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 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od

towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Organizator ma prawo odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się grupa minimum 6 osób.

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Podstawy psychologii zarządzania - forma zdalna na żywo z trenerem w formie interaktywnego wideo szkolenia	2020-04-09	09:00	10:30	1:30
2	Narzędzie menedżerskie „Rozmowa motywacyjna” - cz.1 - forma zdalna na żywo z trenerem w formie interaktywnego wideo szkolenia	2020-04-09	10:40	11:40	1:00
3	Narzędzie menedżerskie „Rozmowa motywacyjna” - cz.2 - forma zdalna na żywo z trenerem w formie interaktywnego wideo szkolenia	2020-04-09	11:50	12:50	1:00
4	Narzędzie menedżerskie „Rozmowa motywacyjna” - cz.3 - forma zdalna na żywo z trenerem w formie interaktywnego wideo szkolenia	2020-04-09	13:20	14:20	1:00
5	Narzędzie menedżerskie „Rozmowa motywacyjna” - forma zdalna na żywo z trenerem w formie interaktywnego wideo szkolenia	2020-04-09	14:30	15:30	1:00
6	Sesja Q&A - Pytania i odpowiedzi - forma zdalna na żywo z trenerem w formie interaktywnego wideo szkolenia	2020-04-09	15:40	16:10	0:30

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Damian Rozmarynowski
Obszar specjalizacji	Wdrożeniowiec programów rozwoju kompetencji kadry menedżerskiej w zakresie zarządzania zespołami handlowymi i kompetencji sprzedażowych w sektorze MŚP. Sprzedaż bezpośrednia i telefoniczna w obszarach B2B oraz B2C; zarządzanie zespołami handlowymi, obsługi klienta i administracji, treningi mentalne ukierunkowane na przywództwo w oparciu o wartości (wsparcie i rozwój pracowników), praca z celami i KPI, komunikacja i udzielanie informacji zwrotnych, motywowanie, delegowanie, menedżer w roli coacha, trenera i mentora, standardy pracy, linia interwencji.
Doświadczenie zawodowe	Jest praktykiem sprzedaży i zarządzania – swoją pracę zawodową zaczynał od stanowisk sprzedażowych, jako handlowiec, następnie awansował na stanowisko dyrektora regionu, sprzedaży, eksportu, trenera wewnętrznego i kończąc na stanowisku dyrektora handlowego, tworząc i wprowadzając na rynek markę APL health&happiness. W branży szkoleniowej funkcjonuje od 2010 roku, głównie w obszarach sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej. Propaguje procesowo - wdrożeniowe podejście w zakresie nabywania wiedzy i rozwoju umiejętności.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	670 dni szkoleniowych z zakresu sprzedaży i zarządzania; największe sukcesy Klientów (zaświadczone referencjami): - Tj Logistic Jabłońscy: 14% wzrostu sprzedaży w 3 miesiące, - Polska Press Dział Sprzedaży telefonicznej w Bydgoszczy: 101% wzrostu sprzedaży w 1 miesiąc, Margo Worldwide Oddział w Białymstoku: 100% wzrostu sprzedaży w 5 miesięcy, Margo Worldwide (globalnie): 61% wzrostu sprzedaży w 8 miesięcy i 69% wzrostu zysku w tym samym okresie
Wykształcenie	Ekonomista, certyfikowany trener Akademii Trenerów Marshall Polska, certyfikowany coach Noble Manhattan Coaching, certyfikowany coach Norman Benett Group oraz licencjonowany game coach Norman Benett Academy.

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Adama Próchnika 13/13 96-100 Skierniewice, woj. łódzkie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Foma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji ZOOM. MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE: - Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy) - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB) - System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji) - Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki (ZOOM współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami) Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.</p>	Warunki logistyczne:
--	----------------------