

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM ROZPROSZONYM W NOWYCH CZASACH - 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	2020/04/15/16236/555107		
Cena netto	1 900,00 zł	Cena brutto	1 900,00 zł
Cena netto za godzinę	118,75 zł	Cena brutto za godzinę	118,75
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-05-28	Termin zakończenia usługi	2020-05-29
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-04-16	Termin zakończenia rekrutacji	2020-05-19
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych
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		BIURO RACHUNKOWE BIUREX SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ	
Osoba do kontaktu	Jolanta Cadera	Telefon	607033240
E-mail	jolanta.cadera@biurex.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

Głównym zadaniem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności i wiedzy uczestników do zarządzania zespołami w czasach ZMIAN. PRACA ON-LINE - MOTYWOWANIE UCZESTNIKÓW ZESPOŁU PRACUJĄCEGO ZDALNIE

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

warunki techniczne

- platforma /rodzaj komunikatora - ZOOM Cloud Meetings
- minimalne wymagania sprzętowe - komputer z kamerą internetową, głośnikami oraz mikrofonem na oprogramowaniu Windows lub MacOS lub urządzenie mobilne z oprogramowaniem iOS lub Android.
- minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - stabilne łącze internetowe przynajmniej 1.5 Mbps
- niezbędne oprogramowanie - aplikacja ZOOM Cloud Meetings
- okres ważności linku - brak limitu

sposób walidacji usługi - test online po zakończeniu szkolenia

FAZY ZESPOŁU

Omówienie faz zespołu
Określenie w jakiej fazie jest zespół
Określenie w jakiej fazie są poszczególni członkowie zespołu
Siła zespołów różnorodnych
Ćwiczenie 1:
Arkusz do opisu zespołu

TWORZENIE ZESPOŁU NA NOWO

Wizja
Misja
Strategia
Zasady
Wartości
Rekrutacja
Komunikacja
Praca on-line

Expose lidera

Ćwiczenie 1:
Przykład zapisu powyższych punktów dla zespołu rozproszonego

Ćwiczenie 2 :
Przykład expose lidera

NOWE ZASADY W NOWYCH CZASACH

Zwrócenie uwagi na każdego uczestnika zespołu
Nowe sytuacje w temacie motywacji
Uważność i zrozumienie
Różne sytuacje życiowe naszego zespołu
Nowe zachowania w obliczu kryzysu

NOWA FAZA WZROSTU

Kreatywność - burza mózgów, mapa myśli
METODA 635 w nowej formie
Innowacje – sens kultury innowacyjnej i zasady jej tworzenia w dzisiejszych czasach
Innowacje w zespołach rozproszonych
Motywacja i zaangażowanie
Feedback
Feedforward
Nowe zachowania nawykowe

Ćwiczenie 1:
Ćwiczenia kreatywne dla zespołu
Generowanie nowych rozwiązań
Ćwiczenie 2:
Wykres motywacja i zaangażowanie

Ćwiczenie 3 :
Rozmowa z pracownikiem na temat motywacji i zaangażowania z wykorzystaniem PYTAŃ OTWARTYCH,
PYTAŃ OTWARTYCH POGŁĘBIAJĄCYCH

Ćwiczenie 4 :
Arkusz Feedforward i action plan

FAZA DOJRZAŁOŚCI

Nowoczesny mentoring
Coaching On the Job

Typy ról grupowych
Narzędzia coachingowe lidera

Ćwiczenie 1:
Zasady nowoczesnego mentoringu

Ćwiczenie 2 :
Określenie ról uczestników zespołu

Ćwiczenie 3:
Opis własnego zespołu – role w zespole

Ćwiczenie 4:
Pytania otwarte
Pytania pogłębiające
Określenie wartości

FAZA SPADKU

Analiza zachowań poprzedzających spadek
Szybkość zmiany rynku

Analiza bazy

Matryce A,B,C,D oraz Kwadraty Marża/Volumen jako bodziec do własnych matryc

Sens nowych projektów

Ćwiczenie 1:
Analiza matrycy A,B,C,D

Matryca Marża/Volumen

Analiza mysz-zajac- lania- bawol

Ćwiczenie 2:
Opis nowych projektów lub proponowanych projektów

Ćwiczenie 3:
Karta projektów

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

UCZESTNIK:

Rozumie cykliczność faz w zespole

Jest świadomy NOWYCH wizji, misji, strategii, potrafi przekazać je w zespole

Pracuje na wartościach

Określa plan i drogę dojścia

Zna zasady komunikacji, komunikuje pozytywnie i w przyszłość

Zan różnicę w pytaniach otwartych, zamkniętych, sugerujących, wybory, zadanych przez negację

Umie zadawać pytania otwarte o SENS

Rozumie znaczenie uważności

Zna swoje expose

Określa cechy pracownika, którego chce mieć w zespole

OPCJONALNIE : prowadzi proces rekrutacji

Umie stosować narzędzia do budowania kreatywności

Buduje kulturę innowacji

Potrafi przeprowadzić rozmowę na temat motywacji i zaangażowania członków zespołu

Udziela Feedbacku zgodnie z zasadami

Używa narzędzia Feedforwardu
Ocena potencjał pracownika i obszary do rozwoju
Zna i stosuje narzędzia mentoringowe oraz rozumie zasady coachingu
Analizuje bazę i zna możliwości kreatywnego jej rozbudowywania

Grupa docelowa

Szkolenie rozwojowe dla Managerów , Liderów, Przedsiębiorców.

Opis warunków uczestnictwa

Decyduje kolejność zgłoszeń

Materiały dydaktyczne

1. prezentacja szkolenia w formie elektronicznej
2. certyfikat ukończenia szkolenia

Informacje dodatkowe

Usługa będzie nagrywana w celu kontroli.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	FAZY ZESPOŁU (Slajdy do analizy zespołu) Omówienie faz zespołu Określenie w jakiej fazie jest zespół Określenie w jakiej fazie są poszczególni członkowie zespołu Siła zespołów różnorodnych Ćwiczenie 1: Arkusze do opisu zespołu	2020-05-28	08:00	11:00	3:00
2	TWORZENIE ZESPOŁU NA NOWO (chat) Wizja, Misja, Strategia, Zasady, Wartości, Rekrutacja, Komunikacja, Praca on-line. (Zapisanie wizji, własnej misji, opis strategii) Expose lidera Ćwiczenie 1: Przykład zapisu powyższych punktów dla zespołu rozproszonego Ćwiczenie 2 : Przykład expose lidera	2020-05-28	11:00	14:00	3:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3	NOWE ZASADY W NOWYCH CZASACH (Slajdy z proponowanymi tematami rozmów) Zwrócenie uwagi na każdego uczestnika zespołu. Nowe sytuacje w temacie motywacji. Uważność i zrozumienie. Różne sytuacje życiowe naszego zespołu. Nowe zachowania w obliczu kryzysu. (Współdzielenie ekranu)	2020-05-28	14:00	16:00	2:00
4	NOWA FAZA WZROSTU Kreatywność - burza mózgów, mapa myśli. METODA 635 w nowej formie. Innowacje - sens kultury innowacyjnej i zasady jej tworzenia w dzisiejszych czasach. Innowacje w zespołach rozproszonych. Motywacja i zaangażowanie. Feedback. Feedforward. Nowe zachowania nawykowe. (ćwiczenia)	2020-05-29	08:00	11:00	3:00
5	FAZA DOJRZAŁOŚCI Nowoczesny mentoring. Coaching On the Job. Typy ról grupowych. Narzędzia coachingowe lidera. (chat)	2020-05-29	11:00	14:00	3:00
6	FAZA SPADKU Analiza zachowań poprzedzających spadek. Szybkość zmiany rynku. Analiza bazy. Matryce A,B,C,D oraz Kwadraty Marża/Volumen jako bodziec do własnych matryc. Sens nowych projektów. (ankiety, testy)	2020-05-29	14:00	16:00	2:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Bogdan Sosnowski
Obszar specjalizacji	Certyfikowany Coach ICC, Master NLP, Magister Europeistyki, Absolwent IESE Business School University of Navarra, uczestnik programu Challenger - Imapct, uczestnik programu Coaching Cleaning - Corporate Coach U.

Doświadczenie zawodowe	<ul style="list-style-type: none"> □ Zbudowanie najbardziej efektywnego kanału doradców biznesowych rynku telekomunikacyjnego w Polsce (P4 Spółka z o.o.) □ Autorskie programy managerów zespołów PLAY oraz Partnerów □ Autorskie programy dla managerów i dyrektorów PRUDENTIAL, OSRAM, WECO TRAVEL □ Utrzymanie najniższej rotacji pracowników zewnętrznych na rynku telekomunikacyjnym □ Wcześniej praca Sales Director w zakresie polityki i zarządzania akomodacją dla takich firm jak: GlaxoSmithKline, Volvo, Kulczyk Tradex, BCC, Kompania Piwowarska, TOYOTA
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>11 lat zarządzał kanałem zewnętrznych doradców biznesowych firmy PLAY (P4 Spółka z o.o.) 750 osób, przekraczając wszystkie założenia budżetowe przez 11 lat. Jest ekspertem w zakresie budowania i zarządzania zespołem, budowania struktur rozporoszonych, budowania i analizy procesów sprzedażowych, komunikacji w zespole, procesu sprzedażowego, personal branding. Posiada również doświadczenie w zakresie rozwijania umiejętności związanych z analizą potrzeb klienta, analizą baz klientów, prowadzeniem szkoleń oraz wystąpień scenicznych. Mówca BTI – Brian Tracy International, Sales Angels, Akademia Kobiet, Forum Inteligentnego rozwoju, ICEvents, NSC Hotels, BusinessWomanCongress, FEM-Branża Fitness, Zafirmowani.pl Alior Bank, Infoshare, Akademia Viccan'a, SoDA oraz wielu innych. Publikuje artykuły w World Business Class Magazine.</p>
Wykształcenie	Magister Europeistyki, Absolwent IESE Business School University of Navarra

Lokalizacja usługi

Adres:

**Tarnowska 15
25-394 Kielce, woj. świętokrzyskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

DUŻA SALA Duża sala (105 m²) to idealne miejsce na duże wydarzenia, konferencje i szkolenia - mieści nawet 70 słuchaczy. Przestronne wnętrze pozwala na prowadzenie zajęć kreatywnych, wymagających przestrzeni do ruchu. Wnętrze jest nowoczesne i w pełni multimedialne. Duży ekran i rzutnik ułatwiają prowadzenie prezentacji. Sala jest klimatyzowana i posiada własne zaplecze gastronomiczne oraz toalety. Jej lokalizacja pozwala na prywatność - pomieszczenie znajduje się na osobnym piętrze. **MAŁA SALA** Mała sala (44 m²) to propozycja dla osób, które chciałyby zorganizować kameralne wydarzenie lub spotkanie - pomieści 25 słuchaczy. Wnętrze jest nowoczesne i w pełni multimedialne. Sala jest jasna i słoneczna. Mieści się na parterze budynku.

Warunki logistyczne: