

Usługa - AKADEMIA MENEDŻERA. SZKOLENIE MENEDŻERSKIE.



0/5

AKADEMIA MENEDŻERA. SZKOLENIE MENEDŻERSKIE.

Numer usługi: 2021/04/16/121524/1012510

Dostawca usług: ŚLĄSKA ORGANIZACJA SZKOLENIOWA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Miejsce usługi: Chorzów

Dostępność: Usługa otwarta

Forma świadczenia: stacjonarna

Status usługi: niezrealizowana

Identyfikator projektu: Kierunek Kariera

PLN

4 000,00 zł netto za osobę

4 000,00 zł brutto za osobę

83,33 zł netto za osobogodzinę

83,33 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi



Dofinansowanie Tak



od 24.08.2021 do 08.09.2021

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Dla kogo to szkolenie menedżerskie?

Grupa docelowa usługi:

- Dyrektorzy i kierownicy działów
- Kadra managerska
- Liderzy zespołów
- Osoby przygotowujące się do zarządzania zespołem

Minimalna liczba uczestników: 6

Maksymalna liczba uczestników: 12

Data zakończenia rekrutacji: 23-08-2021

Liczba godzin usługi: 48

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Ramowy program usługi

3 zjazdy po 2 dni szkoleniowe. Łącznie 48 godzin szkoleniowych.

DZIEŃ 1 z 6

Zjazd pierwszy – Komunikacja

MODUŁ I – Taka łatwa komunikacja?

- Schemat procesu komunikacji
- Zakłócenia w komunikowaniu się
- Aktywne słuchanie (parafrazowanie, klaryfikacja i podsumowanie, odzwierciedlanie emocji, dowartościowanie, zadawanie pytań)

MODUŁ II – Jak komunikują się ludzie?

- Style społeczne/style komunikacji
- Jak lubimy/nie lubimy, żeby się z nami komunikowano?

DZIEŃ 2 z 6

Zjazd pierwszy – Komunikacja

MODUŁ III – Feedback Wzmacniający

- Podziel się swoim sukcesem
- Jednominutowa pochwała
- Dlaczego warto gratulować sukcesów?

MODUŁ IV – Feedback korygujący

- Komunikat „JA”
- Zasady dotyczące przekazywania feedbacku

DZIEŃ 3 z 6

Zjazd drugi – Efektywność Osobista, efektywność pracowników

MODUŁ I – Motywowanie pracowników

- Efekt Pigmaliona w zarządzaniu zespołem
- Teoria XY McGregora
- Co motywuje ludzi do pracy?
- Hierarchia ludzkich potrzeb Maslowa

MODUŁ II – Delegowanie zadań

- Zalety i wady delegowania zadań (dla managera, pracownika, firmy)
- Poziom rozwoju pracownika
- Rodzaje stylów managerskich
- Dopasowanie stylu delegowania do poziomu rozwoju pracownika, a także innych okoliczności
- Schemat rozmowy delegującej

DZIEŃ 4 z 6

Zjazd drugi – Efektywność Osobista, efektywność pracowników

MODUŁ III – Wyznaczenie celów

- Dlaczego wyznaczanie celów jest ważne?
- Najczęstsze błędy przy wyznaczaniu celów
- Metoda SMART

MODUŁ IV – Zarządzanie czasem i priorytetyzacja zadań

- Czym jest prokrastynacja?
- Połknij tę żabę!
- Matryca Eisenhowera
- Jak uporać się ze złodziejami czasu?
- Work-life balance

DZIEŃ 5 z 6

Zjazd trzeci – Trudne sytuacje w pracy menagera

MODUŁ I – Zarządzanie konfliktem

- Konflikt wg Mortona Deutch'a
- Rodzaje konfliktów
- Góra konfliktowa
- Komunikat „JA” w sytuacjach konfliktowych

MODUŁ II – Asertywność a konflikt

- Czym jest asertywność?
- Postawy: agresywna i uległa a postawa asertywna
- Wyznaczanie granic
- Style reagowania na konflikt
- Siedem warunków asertywności

DZIEŃ 6 z 6

Zjazd trzeci – Trudne sytuacje w pracy menagera

MODUŁ III – Coaching jako narzędzie pracy menagera

- Czym jest coaching i dlaczego warto go stosować w zarządzaniu?

- Niezbędne warunki do prowadzenia coachingu przez managera
- Pytania z mocą
- Warunki stosowania narzędzi coachingowych w zarządzaniu ludźmi
- Schemat rozmowy coachingowej GROW

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
KOMUNIKACJA	24-08-2021	09:00	17:00	08:00
KOMUNIKACJA	25-08-2021	09:00	17:00	08:00
EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTA/EFEKTYWNOŚĆ PRACOWNIKÓW	31-08-2021	09:00	17:00	08:00
EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTA/EFEKTYWNOŚĆ PRACOWNIKÓW	01-09-2021	09:00	17:00	08:00
TRUDNE SYTUACJE W PRACY MENEDŻERA	07-09-2021	09:00	17:00	08:00
TRUDNE SYTUACJE W PRACY MENEDŻERA	08-09-2021	09:00	17:00	08:00

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Celem jest poznanie skutecznych metod motywowania pracowników, rozwinięcie sposobów komunikacji interpersonalnej, nabycie wiedzy dotyczącej dominujących stylów pracy i komunikacji, rozwinięcie umiejętności przekazywania wzmacniającej i korygującej informacji zwrotnej, poznanie asertywnej komunikacji z poziomu „ja”, zdobycie podstawowej wiedzy na temat asertywności, poznanie sposobów skutecznego delegowania zadań oraz zwiększenie kompetencji interpersonalnych.

Efekty uczenia się

Po ukończeniu szkolenia uczestnik osiągnie następujące efekty uczenia się, tj. będzie:

- uczestnik będzie posiadał wiedzę na temat zarządzania zespołem;
- uczestnik będzie posiadał poprawione zdolności komunikacyjne;
- uczestnik będzie posiadał wiedzę dotyczącą motywacji (ze szczególnym uwzględnieniem motywatorów pozafinansowych);
- uczestnik będzie posiadał rozwinięte umiejętności dostrzegania i poszanowania własnych i cudzych granic;
- uczestnik wzmocni postawę asertywną;
- uczestnik zwiększy efektywność podległych zespołów;
- uczestnik będzie posiadał wiedzę na temat rodzajów konfliktów i sposobów ich rozwiązywania;
- uczestnik będzie znał temat coachingu jako narzędzie pracy menedżera;
- uczestnik będzie posiadał podstawowe umiejętności organizacyjne pozwalające na planowanie i realizację zadań związanych z pracą na stanowisku menedżera,
- uczestnik będzie posiadał umiejętność samokształcenia się, rozumiał znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafił prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu;
- uczestnik otrzyma certyfikat Śląskiej Organizacji Szkoleniowej w Katowicach potwierdzający ukończenie kursu.

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 4 000,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 4 000,00 zł

Koszt osobogodziny netto 83,33 zł

Koszt osobogodziny brutto 83,33 zł

Adres realizacji usługi

ul. Katowicka 10, 41-500 Chorzów, woj. śląskie

Salę szkoleniową zlokalizowaną na Stadionie Śląskim. Miejsce szkolenia zostanie potwierdzone na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Zajęcia poprowadzą



Wiktor Tokarski

Doświadczenie zawodowe

Pierwsze kroki na sali szkoleniowej stawiał w 2008 roku prowadząc szkolenia dla średniej kadry managerskiej jednego z największych polskich banków. W międzyczasie obronił doktorat z socjologii i prowadził liczne projekty z zakresu rozwoju osobistego.

Przez kilka lat zdobywał doświadczenie jako manager, dyrektor zarządzający, a także wykładowca akademicki.

Współpracował z takimi markami: BZWBK (obecnie Santander Bank), Instytut Rozwoju Biznesu (obecnie: IBD Business School), TU Allianz Polska, TimeTrend, Riff, Montblanc, Noble Place oraz Zakład Ubezpieczeń Społecznych.

Kontakt



Robert Duda

email: biuro@sos.edu.pl

tel: (+48) 507 957 579

Informacje dodatkowe

Warunki uczestnictwa

Wybierasz usługę dostępną na stronie Bazy Usług Rozwojowych.

1. Dokonujesz wstępnej rezerwacji miejsca na szkolenie w instytucji szkoleniowej.
2. Wybierasz operatora w województwie w którym jest zarejestrowana główna siedziba firmy, a następnie zgłaszasz się i składasz wniosek o dofinansowanie konkretnego szkolenia.
3. Po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku podpisujesz umowę wsparcia z operatorem.
4. Operator wylicza wysokość wkładu własnego wymaganą dla wybranej usługi.
5. Wpłacasz wkład własny operatorowi – tworzony jest zapis na koncie przedpłaconym.

6. Kontaktujesz się z instytucją szkoleniową i wypełniasz formularz zgłoszeniowy szkolenia.
7. Usługa rozwojowa jest realizowana,
8. Wypełniasz ankietę dostępną na Bazie Usług Rozwojowych.
9. Instytucja szkoleniowa wystawia fakturę,
10. Przekazujesz operatorowi fakturę za usługę,
11. Operator weryfikuje czy dane z faktury są zgodne z zapisami z BUR,
12. Operator płaci netto/brutto kwoty faktury instytucji szkoleniowej.

Informacje dodatkowe

Prowadzący szkolenie:

dr Wiktor Tokarski

Obszar specjalizacji

Rozwój kompetencji managerskich. Budowanie relacji interpersonalnych. Wpływ komunikacji na życie i biznes. Motywacja i automotywacja. Ograniczające przekonania. Zarządzanie czasem i efektywność osobista. Zarządzania zasobami ludzkimi. Komunikacja i doskonalenie zawodowe. Coaching managerski. Rozwiązywanie konfliktów. Inteligencja emocjonalna. Budowanie efektywnych zespołów. Przywództwo.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług

Od 2017 roku przeprowadził ponad 1800 godzin szkoleniowych, 1100 godzin coachingu indywidualnego i grupowego oraz ponad 100 godzin executive coachingu.

Wykształcenie

- Doktor nauk humanistycznych w zakresie socjologii.
- Coach (Szkoła Profesjonalnego Coachingu w Instytucie Psychoedukacji i Rozwoju Integralnego, Kraków).
- Trener biznesu (IBD Business School, Warszawa)