

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Przywództwo w zarządzaniu

Numer usługi 2021/08/11/52158/1135476

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.07.2024 do 16.07.2024

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• kadra zarządzająca, menedżerowie, kierownicy• osoby, które kierują rozwojem podwładnych
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	14-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do budowania silnych postaw przywódczych w podległych zespołach i środowisku. Celem szkolenia jest wzmocnienie umiejętności zarządzania w aspekcie rozwoju podległych pracowników, a także rozwój umiejętności budowania zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi dobrać sobie współpracowników i delegować im uprawnienia oraz zadania zgodnie z poziomem wiedzy i umiejętności danego pracownika.	Identyfikuje swój preferowany sposób zarządzania i dostrzega własne predyspozycje oraz preferencje w zarządzaniu podległym zespołem.	Test teoretyczny
Motywuje zarówno zespół jak i jednostkę.	Potrafi zbudować swój pozytywny wizerunek jako lidera.	Test teoretyczny
Potrafi zidentyfikować potrzeby ludzi i odpowiednio je zaspokajać.	Właściwie dobiera narzędzia rozwoju pracowniczego.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej

Program

Dzień I – ta część szkolenia jest poświęcona teorii zarządzania, definicji sukcesu w zarządzaniu i poznaniu najbardziej użytecznych modeli w zarządzaniu.

- Leadership – budowanie postaw przywódczych i definicje sukcesu. Czyli jak być liderem i być postrzeganym jako lider?
- Manager – jakie ma kompetencje? – czyli tworzenie modelu idealnego lidera.
- Koncepcje zarządzania i roli managera wg. Petera Druckera i Toma Petersa – czyli jak wielcy w zarządzaniu widzieli role managerskie? Kim jest lider?
- Funkcje zarządzania – czyli najważniejsze elementy zarządzania i nowoczesna wizja pracy przełożonego z zespołem.
- Cykl rozwijania kompetencji pracownika, etapu rozwoju i potrzeby rozwojowe pracowników.
- Zarządzanie Mountona – Blacka, czyli metodologia zarządzania oparta na relacjach międzyludzkich i twardych celach biznesowych.
- Zarządzanie od postaw – „expose szefa”, wprowadzanie norm i zasad w podległym zespole.
- Feedback – rola informacji zwrotnej, jej rodzaje i wpływ na rozwój pracownika.

Dzień II - ta część szkolenia służy rozwojowi wiedzy i umiejętności z obszaru teorii coachingu.

- Kij i marchewka, czyli paradygmaty w motywowaniu. Co ludzi motywuje?
- Motywatory i teorie motywacji, czyli Teoria Maslowa, Czynniki motywacji i higieny Herzberga.
- Potrzeby motywacyjne pracowników – najczęściej spotykane potrzeby wśród pracowników i jak je zaspakajać.
- Algorytmy zarządzania, czyli użyteczne modele: karania, nagradzania, delegowania, motywowania, zarządzanie konfliktem, „zarządzanie małpami”.

UWAGA: Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej. Istnieje możliwość jego modyfikacji oraz dopasowania do potrzeb konkretnej grupy uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	Dariusz Dyoniziak	15-07-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Dariusz Dyoniziak	16-07-2024	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dariusz Dyoniziak

Specjalizuje się w tematach: - zarządzania dla managerów liniowych, - budowania świadomości businessowej, - coachingu, - sprzedaży, - negocjacji, perswazji i wywieraniu wpływu – łącząc ze sobą nowoczesną teorię z wieloletnią praktyką. 18 lat doświadczeń w FMCG w Działach Handlowych i

Rozwoju Biznesu międzynarodowych koncernów. Doświadczenia zdobywał w firmach Goplana Nestle i Cadbury Wedel w Działach Sprzedaży na stanowiskach Przedstawicielskich ds. detalu, sieci i hurtu, a następnie na stanowiskach trenera w Cadbury Wedel i Carlsberg Polska. Jako Krajowy Trener Sprzedaży i Manager ds. Rozwoju Działu Sprzedaży odpowiedzialny za rozwój kompetencyjny Działu Sprzedaży w firmie Carlsberg Polska, a także odpowiedzialny za programy motywacyjne i rozwojowe. Praktyk Szkoleń Seminaryjnych i coachingów zarówno Handlowców (on the job), jak i coachingów managerskich. Praktyk i Mistrz NLP. Asesor wewnętrzny w procesach rekrutacji. Setki przeprowadzonych szkoleń i tysiące przeszkolonych uczestników z firm branży FMCG, farmaceutycznej, B2B, budowlanej i finansowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

Informacje dodatkowe

PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) 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).

OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia. Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

Adres

Katowice
Katowice
woj. śląskie

siedziba firmy

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686