

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Kluczowe kompetencje menedżerskie

Numer usługi 2021/10/28/52158/1215872

📍 Opole / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 18.11.2024 do 20.11.2024

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

116,67 PLN brutto/h

116,67 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">osoby na stanowiskach menedżerskichosoby zarządzające firmą
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	17-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do efektywnego zarządzania zespołem oraz wzmocni skuteczność menadżerską. Usługa przygotowuje uczestników do wykorzystania poznanych metod i zasad efektywnej komunikacji i budowania relacji ze współpracownikami oraz osobami spoza organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje przyczyny konfliktu	Ocenia gotowość przedsiębiorstwa i pracowników do przeprowadzania zmian. Inicjuje zmiany i zostać liderem ich wprowadzenia w przedsiębiorstwie Definiuje i wyjaśnia kierunek i skutki planowanych zmian Dba o efektywność procesu zmian, uwzględniając stronę kosztów i korzyści	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki podejmowania decyzji	Generuje różne alternatywy rozwiązania konfliktu. Dokonuje wielokryterialnej oceny propozycji rozwiązań konfliktu Wykorzystuje mediacje w celu rozwiązania długotrwałych konfliktów Prowadzi otwartą komunikację ze wszystkimi stronami konfliktu	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak

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

tak

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

tak

Program

DZIEŃ 1

MODUŁ I

1. Analiza sytuacji i kompetencji uczestnika szkolenia

- Specyfika pracy na zajmowanym stanowisku
- Wyzwania stojące przed uczestnikiem szkolenia związane z celami biznesowymi firmy
- Analiza kompetencji

- Aktualne wyzwania na zajmowanym stanowisku

MODUŁ II

2. Zarządzanie zespołem

- Wizja, misja, cele firmy a praca zespołu
- Rodzaje stylów kierowania oraz analiza własnego stylu kierowania
- Role w zespole według Raymonda Mereditha Belbina
- Model przywództwa sytuacyjnego Kena Blancharda
- Fazy rozwoju zespołu według Bruce Tuckmana
- Dysfunkcje pracy zespołu - sposoby ich zapobiegania według Patric Lencioni

MODUŁ III

3. Skuteczna komunikacja interpersonalna

- Sztuka porozumiewania się i język wpływu dla menedżerów
 - Bariery w komunikacji i metody ich pokonywania
 - Efektywność komunikacji przy uwzględnieniu typu osobowości
 - Rola aktywnego słuchania w skutecznej komunikacji
 - Rola skutecznej komunikacji w budowaniu relacji, motywowaniu, egzekwowaniu poleceń, rozwiązywaniu konfliktów
 - Efektywność zespołu, a przepływ informacji
-

DZIEŃ 2

MODUŁ IV

4. Motywowanie, wywieranie wpływu

- Psychologia motywacji człowieka
- Realizacja celów organizacji, zespołu przy uwzględnieniu indywidualnych celów jednostki
- Teoria potrzeb Abrahama Masłowa
- Dwukierunkowa teoria motywacji Frederika Hezberga
- Teoria Davida Mcclallanda

MODUŁ V

5. Efektywność osobista i zespołowa

- Zarządzanie sobą w czasie
- Złodzieje czasu / diagnoza własnych złodziei czasu
- Zdiagnozowanie swoich przydatnych i zgubnych nawyków
- Wykorzystanie dobrych nawyków w celu podniesienia skuteczności osobistej
- Siedem nawyków skutecznego działania – Stephen R.Covey
- Priorytety zadań - Macierz Eisenhowera
- Skuteczność działań - Zasada Pareto 80/20
- Organizacja pracy – Metoda David Allen - Getting Thing Done

MODUŁ VI

6. Asertywność

- Asertywny menedżer
- Co to jest asertywność
- Kiedy stosować asertywność i dlaczego ?
- Skuteczne stosowanie asertywności w codziennej pracy menadżera – wybrane sytuacje

MODUŁ VII

7. Delegowanie i egzekwowanie zadań

- Co, komu i dla czego warto delegować?
- Metoda SMART w delegowaniu obowiązków
- Zasady delegowania
- Bariery w delegowaniu

- Błędy w delegowaniu
- Proces delegowania
- Model rozmowy delegującej

DZIEŃ 3

MODUŁ VIII

8. Rozwiązywanie konfliktów

- Koło konfliktu Christopher W. Moore
- Podstawy negocjacji – według W. Ury

MODUŁ IX

9. Wprowadzenie do zarządzania zmianą

- Istota zmiany
- Trójfazowy model Kurta Lewina
- Faza I - Przygotowanie zmiany
- Faza II - Wprowadzeni i realizacja zmiany
- Faza III - Utrwalenie zmiany

MODUŁ X

10. Case Study

- Analiza wybranych sytuacji związanych ze stanowiskiem pracy uczestnika szkolenia

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych: 1h - 60 min.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Podczas usługi zostaną przeprowadzone ćwiczenia z podziałem na 2 grupy.

Na zakończenie usługi zostanie przeprowadzony test teoretyczny jednokrotnego wyboru w formie online, który podlega ocenie przez Walidatora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Analiza sytuacji i kompetencji uczestnika szkolenia. Zarządzanie zespołem.	Piotr Tytoń	18-11-2024	08:00	12:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 10 Przerwa (wliczona w czas trwania usługi)	Piotr Tytoń	18-11-2024	12:00	12:15	00:15
3 z 10 Skuteczna komunikacja interpersonalna	Piotr Tytoń	18-11-2024	12:15	16:00	03:45
4 z 10 Motywowanie, wywieranie wpływu. Efektywność osobista i zespołowa	Piotr Tytoń	19-11-2024	08:00	12:00	04:00
5 z 10 Przerwa(wliczona w czas trwania usługi)	Piotr Tytoń	19-11-2024	12:00	12:15	00:15
6 z 10 Asertywność. Delegowanie i egzekwowanie zadań.	Piotr Tytoń	19-11-2024	12:15	16:00	03:45
7 z 10 Rozwiązywanie konfliktów. Wprowadzenie do zarządzania zmianą.	Piotr Tytoń	20-11-2024	08:00	12:00	04:00
8 z 10 Przerwa (wliczona w czas trwania usługi)	Piotr Tytoń	20-11-2024	12:00	12:15	00:15
9 z 10 Case Study	Piotr Tytoń	20-11-2024	12:15	15:30	03:15
10 z 10 TEST-walidacja	-	20-11-2024	15:30	16:00	00:30

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	116,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Tytoń

20 lat doświadczenia w zarządzaniu zasobami ludzkimi na różnych stanowiskach kierowniczych (menedżer, dyrektor zarządzający) oraz jako HR Business Partner odpowiedzialny między innymi za rekrutację, budowanie zespołów, realizację celów biznesowych firmy, rozwój pracowników, kontrole i nadzór działów produkcyjnych i handlowych.

Od kilku lat zajmuje się wsparciem firm w zakresie poprawy efektywności osobistej liderów (kadry średniego i wysokiego szczebla) oraz członków zespołów poprzez konsultacje, sesje coachingowe, mentoring, testy osobowościowe DISC, warsztaty i szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej.**

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu **DOFINANSOWANIA** na tę usługę (i inne z naszej oferty).
Zapraszamy do kontaktu.

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatsconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd 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 doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Opole

Opole

woj. opolskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatsconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 003