

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Przywództwo i zarządzanie zespołem

Numer usługi 2023/12/28/52158/2044405

📍 Koszalin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 25.11.2024 do 26.11.2024

2 210,00 PLN brutto

2 210,00 PLN netto

138,13 PLN brutto/h

138,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca, menedżerowie, kierownicy
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	24-11-2024
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
<p>Potrafi dobierać sobie współpracowników i delegować im uprawnienia oraz zadania zgodnie z poziomem wiedzy i umiejętności danego pracownika. Właściwie dobiera narzędzia rozwoju pracowniczego.</p>	<p>Identyfikuje swój preferowany sposób zarządzania i dostrzega własne predyspozycje oraz preferencje w zarządzaniu podległym zespołem.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Stosuje model zarządzania sytuacyjnego. Motywuje zarówno zespół jak i jednostkę. Potrafi zbudować swój pozytywny wizerunek jako lidera.</p>	<p>Potrafi zidentyfikować potrzeby ludzi i odpowiednio je zaspokajać.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

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 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 rolę 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 Masłowa, Czynniki motywacji i higieny Herzberga.
- Potrzeby motywacyjne prawników – najczęściej spotykane potrzeby wśród pracowników i jak je zaspakajać.
- Algorytmy zarządzania, czyli użyteczne modele: karania, nagradzania, delegowania, motywowania, zarządzanie konfliktem, „zarządzanie małpami”.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Leadership. Manager – jakie ma kompetencje?	Barbara Gańcza	25-11-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 6 Przerwa	Barbara Gańcza	25-11-2024	12:00	12:15	00:15
3 z 6 Zarządzanie Mountona – BlackaZarządzanie od postaw – „expose szefa”, wprowadzanie norm i zasad w podległym zespole. Feedback – rola informacji zwrotnej, jej rodzaje i wpływ na rozwój pracownika.	Barbara Gańcza	25-11-2024	12:15	16:00	03:45
4 z 6 Kij i marchewka, czyli paradygmaty w motywowaniu. Co ludzi motywuje? Motywatory i teorie motywacji	Barbara Gańcza	26-11-2024	08:00	12:00	04:00
5 z 6 Przerwa	Barbara Gańcza	26-11-2024	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 6 Potrzeby motywacyjne prawników. Algorytmy zarządzania, czyli użyteczne modele: karania, nagradzania, delegowania, motywowania, zarządzanie konfliktem, „zarządzanie małpami”.	Barbara Gańcza	26-11-2024	12:15	16:00	03:45

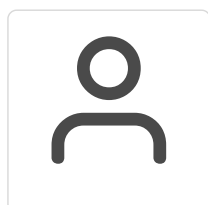
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 210,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 210,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	138,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	138,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Barbara Gańcza

Ukończyła prawo na Uniwersytecie Wrocławskim, specjalizuje się w prawie ochrony danych osobowych. Jest też absolwentką studiów podyplomowych z kierunków: pedagogika, przedsiębiorczość i zarządzanie zasobami ludzkimi.

Od kilku lat pracuje jako wykładowca akademicki we Wrocławskiej Wyższej Szkole Informatyki Stosowanej i Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu. Uczy przedmiotów związanych z prawem ochrony danych osobowych oraz innych, rozwijających kompetencje managerskie: trening i coaching managerski oraz komunikacja interpersonalna. Współpracuje również z Dolnośląską Szkołą Wyższą (projekty z przedsiębiorczości) i Wyższą Szkołą Bankową (wystąpienia publiczne). Jako manager posiada kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami polskimi i międzynarodowymi. Uczestniczyła w wielu edukacyjnych projektach zagranicznych (Hiszpania,

Portugalia, Nigeria) gdzie wspierała przedsiębiorczość indywidualną uczestników i koordynowała budowanie zespołów.

Stosuje metody coachingowe w rozwiązywaniu problemów i wspieraniu potencjału indywidualnego swoich klientów. Trener przeprowadził co najmniej 120 godzin szkolenia w podobnym zakresie w ostatnich 2 latach wstecz od rozpoczęcia usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- materiały warsztatowe, wykorzystywane podczas usługi,
- notesy,
- długopisy,
- teczki.

Warunki uczestnictwa

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe

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://akatconsulting.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

Koszalin

Koszalin

woj. zachodniopomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 003