



Wczoraj kolega, dzisiaj szef - szkolenie (2 dni)

Numer usługi 2024/03/05/138542/2089529

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

139,69 PLN brutto/h

113,57 PLN netto/h

MENTORI SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 28.11.2024 do 27.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Zapraszamy w szczególności:

- dyrektorów działów i departamentów,
- menedżerów,
- kierowników projektów,
- liderów zespołów projektowych,
- właścicieli firm,
- osoby, które będą zarządzać zespołami.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

27-03-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna

Liczba godzin usługi

14

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Wczoraj kolega dzisiaj szef - szkolenie" przygotowuje do pełnienia roli menedżera i lidera zespołu w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pozna style kierowania i uświadomi sobie swój przewodni styl oraz styl, do którego dąży.2. Zrozumie stan, w którym się obecnie znajduje, a w szczególności poziom zaangażowania i kompetencji oraz to, jak będą się zmieniać z upływem czasu.3. Będzie podejmować decyzje w oparciu o fakty.4. Popracuje z własnymi przekonaniem ograniczającymi go i zamieni ocenę na ciekawość.5. Ustali priorytety na tu i teraz klarując swoją rolę względem zespołu.6. Właściwie i w sposób kontrolowany rozłoży uważność na zespół.7. Będzie umiejętnie udzielać informacji zwrotnej w sposób dostosowany do sytuacji.8. Zrozumie zachowania zespołu dzięki diagnozie fazy, w której obecnie się znajduje.9. Stworzy taką przestrzeń, która jest obecnie najbardziej potrzebna zespołowi, by przesuwać się w stronę niezakłóconej współpracy.10. Zrozumie wpływ autorytetu formalnego, po to by budować ten nieformalny.11. Przećwiczy swoje expose do zespołu stosowne do bieżących potrzeb.	<p>Uczestnik zostanie poddany testowi wiedzy przed szkoleniem, a następnie po zakończeniu szkolenia, aby możliwa była ocena postępów uzyskanych podczas szkolenia.</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, dokument potwierdza uzyskanie kompetencji 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?

Tak, dokument 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Moduł I Jaki/a jestem, a jaki/a chcę być jako Menedżer?

- Style kierowania z koncentracją na zadaniach i zespole. Plusy i minusy oraz najbardziej adekwatne umiejscowienie danego stylu.
- Mój aktualny przewodni styl – próba osadzenia siebie w komfortowej dla nas pozycji.
- Mój styl docelowy – jakim szefem chcę być, po co i dlaczego.

Uczestnicy tego modułu zapoznają się z najbardziej popularnymi podziałami stylów kierowania m.in. Lewina, Lipitta i White'a, i uświadomią sobie swój przewodni styl oraz styl, do którego podświadomie (uznając go prawdopodobnie za swój wzorzec) dążą. Moduł pomaga umiejscowić się uczestnikowi w swoim stylu na tu i teraz oraz zdefiniować kierunek rozwoju.

Moduł II Stawać się Menedżerem w sposób przemyślany i dojrzały.

- Faza przyglądania się reakcjom otoczenia i wyciąganie wniosków.
- Umiejętność pracy w polu wpływu, w oparciu o fakty, z dystansem do przekonań i umiejętność pracy z przekonaniem ograniczającymi.
- Zamiana oceny na ciekawość.
- Akceptacja dla (nie)świadomej (nie)kompetencji na aktualnym etapie rozwoju.

Ten moduł jest bogaty w ćwiczenia. Praca na schematach odróżnienia przekonań od faktów, przeformułowanie przekonań ograniczających we wspierające i koncentracja na podejmowaniu decyzji w oparciu o fakty. Utrwalanie umiejętności zamiany oceny na ciekawość.

Moduł pierwszy wraz z modułem drugim pozwala poczuć większy komfort w nowych realiach, dając sobie prawo do nieświadomej niekompetencji i krok po kroku pracować nad dążeniem do nieświadomej kompetencji z wszystkimi jej etapami po drodze.

Moduł III Do czego Menedżer jest potrzebny swojemu zespołowi?

- Rola i zadania na dziś w obszarach głównych funkcji: organizowania, delegowania, motywowania i rozliczania.
- Trzy formy wsparcia: chwalenie, mentorowanie i korygowanie, jako konieczne rozłożenie uważności na zespół.
- Regularna informacja zwrotna. Cztery sprawdzone techniki na różne okazje i z różnym rezultatem.

W tym module uczestnik zdefiniuje swoje zadania i uściśli swoją rolę w ujęciu podstawowych funkcji menedżerskich. Nauczy się dawać informację zwrotną korzystając ze wsparcia przynajmniej kilku modeli, jak FUKO, SBI, pomaga/przeszkadza czy metoda Zet, umiejętnie dobierając metodę do okoliczności.

Moduł IV Z kim ja pracuję? Zasoby w dyspozycji Menedżera i ich aktualna wydajność.

- Fazy życia zespołu.
- Zachowania ludzkie, które są naturalnym procesem podczas tworzenia się grupy inne w każdej z faz.
- Nieodzowne cofanie się zespołu do wcześniejszych faz podczas zmian personalnych.
- Wpływ etapu rozwoju zespołu na rezultaty jego pracy – ich wydajność.
- Menedżer, który również jest podatny zawirowaniom podczas kształtowania się zespołu.
- Kluczowa i wspierająca rola menedżera w przesuwaniu zespołu do performingu.

Moduł V Jak Cię widzą, tak Cię piszą, a w tym expose szefa.

- Wychodzenie z pozycji autorytetu stanowiskowego, czyli formalnego.
- Budowanie nieformalnego autorytetu w postaci ciągu zdarzeń i procesów.

- Expose szefa, wyczekiwane przez zespół częściej, niż się tego spodziewamy.

Moduł ma na celu uświadomienie różnicy między autorytetem formalnym, a nieformalnym, który wpływa na motywację zespołu do wykonywania swoich zadań. Budowanie własnego expose na różne okazje w oparciu o modele MoSCoW, 5W i Dlaczego, po co, jak, i co.

Moduł VI Pomost na przyszłość.

- Podsumowanie obu dni szkoleń.
- Domknięcie zaparkowanych tematów.
- Czerpanie od grupy.
- Plan konkretnych działań do wdrożenia zaraz po udziale w szkoleniu.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	139,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	113,57 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe oraz certyfikat uczestnika zostaną wysłane do uczestników drogą mailową po szkoleniu. Materiały zawierają prezentację szkoleniową.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

1. Szkolenie realizowane za pośrednictwem platformy Zoom Client for Meetings
2. Minimalne wymagania sprzętowe: Uczestnik potrzebuje urządzenia do zdalnej komunikacji. Może to być komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do Internetu, posiadające głośniki lub słuchawki, kamerkę i mikrofon.
3. Minimalne wymagania systemowe: System operacyjny na urządzeniu: Windows od wersji 7 lub MacOS od wersji 10
4. Minimalne wymagania łącza sieciowego: Stabilne połączenie internetowe – szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G/LTE).

5. Niezbędne oprogramowanie: Szkolenie odbywa się na platformie Zoom. Nie jest potrzebne żadne dodatkowe oprogramowanie. Uczestnik otrzyma link i będzie mógł dołączyć do szkolenia przez przeglądarkę internetową. Niezbędna jest najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

6. Link do szkolenia jest ważny w dniach szkoleniowych

Kontakt



Joanna Wilczyńska

E-mail kontakt@mentori.pl

Telefon (+48) 515 755 515