



Akademia Menedżera II

Numer usługi 2024/05/17/10940/2153836

4 797,00 PLN brutto

3 900,00 PLN netto

199,88 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 16.09.2024 do 18.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy: <ul style="list-style-type: none">absolwentów Akademii Menedżera Imenedżerów, którzy chcą czerpać większą satysfakcję z bycia liderem, budować i rozwijać swoją rolę jako przywódcy, zwiększyć skuteczność działań, kreować zmianę w swoim życiu zawodowym.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	17
Data zakończenia rekrutacji	12-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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 "Akademii Menedżera II" przygotowuje uczestników do kształtowania postawy lidera, poprzez wzmocnienie umiejętności przywódczych oraz wykorzystanie sposobów na usprawnienia w budowaniu i utrzymywaniu relacji z innymi a także w osiągnięciu celów w pracy zawodowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą z zakresu kształtowania postawy lidera w organizacji	<ul style="list-style-type: none">• charakteryzuje swoją postawę jako lidera• omawia własną motywację i efektywność w funkcjonowaniu jako lider• identyfikuje metody budowania relacji i osiągnięcia celów• definiuje mechanizmy swojego funkcjonowania w budowaniu relacji i w osiągnięciu celów	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje sposoby usprawnienia budowania relacji i utrzymywania relacji z innymi, a także osiągnięcia celów w pracy zawodowej	<ul style="list-style-type: none">• kształtuje postawę lidera, zwiększając swoją wiarygodność• monitoruje własną motywację i efektywność w funkcjonowaniu jako lider i dąży do ich zwiększenia• posługuje się szerszą perspektywą doboru metod budowania relacji i osiągnięcia celów• planuje i wdraża kierunek zmian zwiększających ich skuteczność w radzeniu sobie z relacjami i/lub osiągnięciu celów	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający 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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie w dniach 16-18.09.2024 r. poprowadzą również trenerzy: Dorota Wiśniewska oraz Andrzej Matyka.

PROGRAM

Potencjał menedżera – różne punkty widzenia

1. Diagnoza skutecznej realizacji celów/nastawienia na relacje

- SWOT, zalety, wady i to, co interesujące

2. Praca nad przekonaniem dotyczącym roli lidera

- Przekonania związane z nastawieniem na relacje
- Przekonania związane z nastawieniem na cel
- Zmiana perspektywy – gotowość do przyjęcia odmiennej perspektywy jako podstawa rozwoju

Rozwój potencjału w zakresie skutecznego osiągnięcia celów

1. Trening motywacji do realizacji celów

- Inne punkty widzenia na mój sposób osiągnięcia celów (np. praca z barierami: przeformułowanie celów, mnogość celów, brak celu, priorytety, cele, które lubimy i których nie lubimy)
- Dialog wewnętrzny a skuteczność osiągnięcia celów
- Planowanie za pomocą strategii Walta Disneya

2. Określenie pożądanej skuteczności osiągnięcia celów

- Cel – korzyści związane z adekwatnie wyznaczonym sobie celem
- Wizja i cel jako motywator do zmiany
- Waga jasności celu zmiany w zaangażowaniu własnym i wpływaniu na innych – według badań nad skutecznością liderów
- Narzędzia zwiększające skuteczność nastawienia na cel (monitorowanie skuteczności i podejmowania decyzji, stawianie granic, planowanie od końca)

3. Niezależność w podejmowaniu decyzji

- Wzmocnienie zaufania do siebie – co zrobić, aby być bardziej stanowczym?
- Umiejętność przekonywania do swoich wartości – co zrobić, aby wpływać na innych?
- Uwzględnianie różnic w podejmowaniu decyzji i schematów działania w procesie zmiany
- Podejmowanie ryzyka w zgodzie ze sobą

4. Określenie metody znajdowania pomostu

- Przejście od stanu terażniejszego funkcjonowania do stanu pożądanego funkcjonowania w zakresie osiągnięcia celów

Rozwój potencjału w zakresie budowania relacji

1. Poszerzenie perspektywy własnego funkcjonowania w relacjach

- Diagnoza sposobu budowania relacji
- Waga relacji ze sobą: samoakceptacja, zaufanie do siebie, pewność siebie
- Trening umiejętności przyjmowania nowego konstruktywnego spojrzenia na siebie
- Waga relacji z innymi. Praca nad sytuacjami zgłoszonymi przez uczestników dotyczącymi trudnych sytuacji w relacjach z pracownikami w ramach organizacji oraz z klientami
- Rozumienie perspektywy widzenia innych. Budowanie zaufania do odmiennych stylów i punktów widzenia

2. Trening uważności na potrzeby własne i innych

- Rozpoznanie emocji i potrzeb
- Zrozumienie i akceptacja przeżyć, stanów i myśli swoich i innych osób (empatia)
- Poszerzenie świadomości i umiejętności wyrażania siebie
- Reagowanie to decyzja: zmieniać innych czy swoje reakcje na zachowania innych?
- Jak zarządzać własnymi emocjami i radzić sobie ze stanami emocjonalnymi innych osób

3. Zaufanie do współpracy

- Diagnoza pozytywnych mechanizmów we współpracy, określanie rozwojowych zmian
- Szanse i zagrożenia we współpracy z innymi. Rola lidera w budowaniu współpracy i zaufania
- Od trudnych emocji do satysfakcji – sztuka radzenia sobie z kryzysem

4. Określenie metody znajdowania pomostu

- Przejście od stanu terażniejszego funkcjonowania do stanu pożądanego funkcjonowania w relacjach z innymi

Out of the box – wyjście poza schemat – odwaga w byciu liderem – kuźnia potencjałów przywódczych

Znajdowanie płaszczyzny porozumienia w pracy zawodowej na poziomie przekonań i wartości – gra „Budowanie mostu porozumienia”

- Rozwój elastyczności w komunikacji, wychodzenie poza schemat
- Otwartość na zmianę, zwiększanie odpowiedzialności i sprawczości w budowaniu relacji i osiągnięciu celów w pracy zawodowej

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **24 godziny dydaktyczne** (tj. 45 minut).

Validacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie validacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Diagnoza skutecznej realizacji celów/nastawienia na relacje	Małgorzata Szybińska	16-09-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	16-09-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 21 Praca nad przekonaniami dotyczącymi roli lidera	Małgorzata Szybińska	16-09-2024	11:15	13:00	01:45
4 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	16-09-2024	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 21 Trening motywacji do realizacji celów	Małgorzata Szybińska	16-09-2024	14:00	15:00	01:00
6 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	16-09-2024	15:00	15:15	00:15
7 z 21 Określenie pożądanej skuteczności osiągnięcia celów	Małgorzata Szybińska	16-09-2024	15:15	16:30	01:15
8 z 21 Niezależność w podejmowaniu decyzji	Małgorzata Szybińska	17-09-2024	09:00	11:00	02:00
9 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	17-09-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 21 Określenie metody znajdowania pomostu	Małgorzata Szybińska	17-09-2024	11:15	13:00	01:45
11 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	17-09-2024	13:00	14:00	01:00
12 z 21 Poszerzenie perspektywy własnego funkcjonowania w relacjach	Małgorzata Szybińska	17-09-2024	14:00	15:00	01:00
13 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	17-09-2024	15:00	15:15	00:15
14 z 21 Trening uważności na potrzeby własne i innych	Małgorzata Szybińska	17-09-2024	15:15	16:30	01:15
15 z 21 Zaufanie do współpracy	Małgorzata Szybińska	18-09-2024	09:00	11:00	02:00
16 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	18-09-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 21 Określenie metody znajdowania pomostu	Małgorzata Szybińska	18-09-2024	11:15	13:00	01:45
18 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	18-09-2024	13:00	14:00	01:00
19 z 21 Out of the box – wyjście poza schemat – odwaga w byciu liderem – kuźnia potencjałów przywódczych	Małgorzata Szybińska	18-09-2024	14:00	15:00	01:00
20 z 21 Przerwa	Małgorzata Szybińska	18-09-2024	15:00	15:15	00:15
21 z 21 Znajdowanie płaszczyzny porozumienia w pracy zawodowej na poziomie przekonań i wartości – gra „Budowanie mostu porozumienia”	Małgorzata Szybińska	18-09-2024	15:15	16:30	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 797,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Małgorzata Szybińska

Ukończyła psychologię na Uniwersytecie Wrocławskim, podyplomowe studia w Wyższej Szkole Bankowej oraz Szkołę Trenerów, rekomendującą jej umiejętności edukacyjne.

Doświadczenie zawodowe budowała współpracując z przedstawicielami wielu branż. Z jej doradztwa oraz szkoleń korzystały instytucje finansowe (banki, leasing), firmy produkcyjne, usługowe i szkoleniowe, a także ministerstwa i urzędy. Wdrażała projekty rekrutacyjne w wiodącej firmie energetycznej, projekty selekcyjne (w tym Assessment Center) oraz Development Center dla dyrektorów dużej firmy leasingowej. Posiada doświadczenie w przygotowywaniu trenerów wewnętrznych do prowadzenia zajęć edukacyjnych (banki, firma produkcyjna). Prowadząc zajęcia na wyższych uczelniach we Wrocławiu realizowała własne projekty edukacyjne w zakresie ocen pracowniczych, zarządzania grupą i efektywności osobistej.

Współpracowała z Ośrodkiem Rozwoju Edukacji w ramach projektu obejmującego dyrektorów szkół wszystkich poziomów edukacji na terenie kilku województw w zakresie planów zmian edukacyjnych w placówkach.

Jest również współautorką Akademii Menedżera, cieszącej się niesłabnącym powodzeniem i wysoko ocenianej przez uczestników. Cennym doświadczeniem jest ciągła współpraca w zespole trenerskim, która stanowi czynnik edukacyjny dla uczestników.



2 z 3

Dorota Wiśniewska

Trenerka i konsultantka EY Academy of Business od 2000 r. Absolwentka Wydziału Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego. Od 1994 zaangażowana w realizację różnorodnych projektów szkoleniowo-doradczych z zakresu HRM.

Jest ekspertem w dziedzinie szkoleń dla kadry menedżerskiej. Jest także certyfikowaną absolwentką szkoły trenerów przy Polskim Towarzystwie Psychologicznym – jednej z najlepszych szkół trenerów w Polsce oraz certyfikowanym coachem Points of You.

Dorota posiada duże doświadczenie zawodowe, o czym świadczą przykłady instytucji i firm, z którymi miała okazję współpracować: Ministerstwo Sprawiedliwości, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, OHP, Stowarzyszenie Przedsiębiorczości w Nieruchomościach, ARM S.A.

Jest wykładowcą następujących przedmiotów: „Propedeutyka stażu zawodowego”, „Nauczyciel superwizorem praktykującego studenta”, „Rozwijanie asertywności i Inteligencji emocjonalnej”, „Sztuka porozumiewania się”. Zajęcia prowadzi w Akademii Pedagogiki Specjalnej, Akademii Szybkiej Nauki oraz Uniwersytecie Dzieci.

Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu rozwiązywania konfliktów, komunikacji, treningu asertywności, przywództwa, motywowania i dyscyplinowania pracowników oraz zarządzania zespołem.

Jak mówi sama Dorota, jej misją jest propagowanie idei samoświadomości i rozwoju własnego potencjału. Dlatego też zajmuje się rozwojem kompetencji społecznych i menedżerskich od 1997 roku.



3 z 3

Andrzej Matyka

Jest absolwentem Pedagogiki Terapeutycznej Wyższej Szkoły Pedagogiki Specjalnej, a także Szkoły Trenerów Umiejętności Psychospołecznych prowadzonej według standardów Polskiego

Towarzystwa Psychologicznego. Od 2017 roku jest certyfikowanym coachem Points of You. Obecnie jest także aktywnym członkiem zarządu Stowarzyszenia „Chata z pomysłami”. Już w trakcie studiów świadomie kształcił się w rozwijaniu umiejętności społecznych poprzez szereg staży i szkoleń w placówkach edukacyjnych. Wiedzę i umiejętności zaczął wykorzystywać w założonej w 1999 r. firmie turystycznej, którą prowadzi do dziś. Tu doskonalił komunikację w rozmowach z klientami, umiejętność trafiania w ich potrzeby, zarządzanie grupą pracowników o różnych oczekiwaniach oraz rozwiązywanie konfliktów.

Równolegle rozwijał swoją ścieżkę szkoleniową, początkowo jako wykładowca na Wyższej Szkole Humanistycznej w Pułtusku, a następnie jako trener w Kolegium Edukacji Specjalnej. Od 2001 roku łączy swoje życie zawodowe z EY Academy of Business, prowadząc szkolenia otwarte i zamknięte, jak również indywidualne spotkania poszkoleniowe.

Andrzej jest współautorem i realizatorem szkoleń z zakresu budowania i rozwoju zespołu, skutecznej komunikacji, przywództwa, twórczego rozwiązywania problemów, a także cieszącej się dużą popularnością Akademii Menedżera. Szkolenia prowadzone w formie warsztatów cechują się dużą interaktywnością i nastawieniem na potrzeby konkretnych uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest ukończenie szkolenia **Akademia Menedżera (pierwsza część szkolenia)** bądź **łącznie ukończenie 3 szkoleń:**

- **First Time Manager**
- **Metody i techniki zarządzania zespołem**
- **Lider: od wartości do skuteczności.**

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest częścią pakietu **Dyplomowanego Menedżera Biznesu z akredytacją EY Academy of Business.**

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Adriana Sykucka

E-mail adriana.sykucka@pl.ey.com

Telefon (+48) 519 511 447