



MY LIFE SP. Z O.O.



DORADZTWO - Warsztat efektywności osobistej i współpracy.

Numer usługi 2024/05/22/52635/2157781

📍 Goślinowo / stacjonarna

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 15 h

📅 23.09.2024 do 24.09.2024

44 058,60 PLN brutto

35 820,00 PLN netto

2 937,24 PLN brutto/h

2 388,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana jest pracownikom firmy, którzy chcieliby podnieść swoje kompetencje w zakresie efektywności osobistej i współpracy.Z
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	22-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	15
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem biznesowym dla uczestnika instytucjonalnego jest: zwiększenie produktywności zespołu o 20% poprzez poprawę efektywności osobistej i współpracy w okresie 3 miesięcy od zakończenia usługi w odniesieniu do tego samego miesiąca rok wcześniej poprzez:

- Wzrost efektywności osobistej - udział w usłudze pozwoli pracownikom na zdobycie nowych umiejętności i technik, które pomogą im w lepszym zarządzaniu swoim czasem, efektywnym planowaniu pracy i osiągnięciu swoich celów. To z kolei przyczyni się do zwiększenia produktywności i efektywności pracy.
- Poprawa komunikacji i współpracy - usługa umożliwi pracownikom rozwinięcie umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej. Dzięki temu, zwiększy się efektywność współpracy, bazująca na lepszym zrozumieniu pomiędzy pracownikami.

- Motywacja pracowników - uczestnictwo w warsztacie pokazuje pracownikom, że firma inwestuje w ich rozwój i umiejętności, co może przynieść satysfakcję i podnieść poziom motywacji. Pracownicy będą bardziej zaangażowani i chętni do podejmowania wyzwań, co przyniesie korzyści dla firmy.
- Budowanie zespołu - udział w usłudze zwiększy zaufanie i poczucie wspólnoty wśród pracowników. Wspólne ćwiczenia integrują zespoły oraz usprawniają współpracę w firmie.

Cel biznesowy usługi doradczej jest:

Szczegółowy: zwiększenie produktywności zespołu o 20% poprzez poprawę efektywności osobistej i współpracy.

Mierzalny: zwiększenie produktywności zespołu o 20% poprzez poprawę efektywności osobistej i współpracy w okresie 3 miesięcy od zakończenia usługi w odniesieniu do tego samego miesiąca rok wcześniej

Akceptowalny - cel został skonsultowany i ustalony wraz z zamawiającym, osobami biorącymi udział w usłudze oraz doradcą przeprowadzającym.

Realistyczny - wyznaczony cel biznesowy jest ambitny, ale osiągalny.

Terminowy - realizacja celu biznesowego nastąpi w perspektywie 3 miesięcy od momentu zakończenia doradztwa.

Usługa "Warsztat efektywności osobistej i współpracy" przygotowuje uczestnika do zwiększenia efektywności osobistej oraz prowadzi do poprawy umiejętności zarządzania sobą w czasie.

Efekt usługi

Poprzez udział w usłudze uczestnicy osiągną następujące efekty:

Efekt: Rozróżnia czym jest efektywność osobista i wykorzystuje w codziennej pracy

Kryteria weryfikacji:

- rozróżnia czynniki, które eliminują efektywność osobistą pracowników.
- wyróżnia zachowania, postawy ludzi efektywnych.
- identyfikuje Korzyści dobrego planowania, organizacji działań,
- charakteryzuje metody budowania efektywności osobiste
- dzieli zadania na pilne i ważne - wykorzystuje matrycę Eisenhowera
- planowanie i wyznacza priorytety
- eliminuje i minimalizuje sytuacje trudne/pożary
- skutecznie pracuje z listą zadań

Efekt: Rozróżnia czym jest asertywność i identyfikuje jak ją budować

Kryteria weryfikacji:

- wyróżnia postawy w relacjach pomiędzy ludźmi,
- identyfikuje korzyści wynikające z asertywnej postawy pracowników,
- rozróżnia jak radzić sobie ze stresem i emocjami w kontaktach międzyludzkich
- umiejętnie radzi sobie ze stresem i emocjami w kontaktach międzyludzkich

• **Efekt: Rozróżnia czym jest efektywna współpraca**

Kryteria weryfikacji:

- identyfikuje korzyści / zagrożenia dla pracowników i firmy wynikające z jakości współpracy
- rozróżnia zasady udzielania informacji zwrotnej
- wyróżnia model udzielania informacji zwrotnej

• **Efekt: Efektywnie współpracuje z Klientami**

Kryteria weryfikacji:

- stosuje reguły skutecznej komunikacji

- wykorzystuje etyczną sprzedaż opierając ją na budowaniu długotrwałej współpracy
- dopasowuje komunikację do odbiorcy – na podstawie typologii osobowości MBTI
- stosuje metodę aktywnego słuchania
- **Efekt: Wykorzystuje poznane metody budowania efektywności osobistej i współpracy z klientami**
- ma poczucie większej pewności siebie w komunikacji z klientem
- wykorzystuje poznane metody budowania efektywności osobistej w codziennej pracy

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz ćwiczeń praktycznych.

Produktem usługi doradczej będzie:

- Raport ze wszystkich działań podjętych w trakcie realizacji usługi doradztwa biznesowego wraz z opisem, oraz wytycznymi dotyczącymi dalszych kroków na rzecz rozwijania efektywności osobistej oraz współpracy z klientami w organizacji, które powinna podjąć firma.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metody potwierdzające osiągnięcie efektów usługi:

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz ćwiczeń praktycznych.

Program

Dzień I

Moduł I Wprowadzenie

- Poznanie uczestników
- Zasady, reguły pracy na warsztatach
- Oczekiwania uczestników, gorące tematy

Moduł II Efektywność osobista

- Zachowania, postawy ludzi efektywnych
- Czym jest efektywność osobista
- Moje cele, priorytety, wartości, role
- Korzyści dobrego planowania, organizacji działań
- Metody budowania efektywności osobistej
- Podział zadań na pilne i ważne - matryca Eisenhowera
- Planowanie i wyznaczanie priorytetów
- Jak eliminować / minimalizować pożary
- Jak skutecznie pracować z listą zadań
- Mój efektywny dzień / tydzień / rok

Moduł III Asertywność

- Postawy w relacjach pomiędzy ludźmi
- Czym jest asertywność i jak ją budować
- Korzyści wynikające z asertywnej postawy pracowników
- Scenki asertywnych rozmów
- Jak radzić sobie ze stresem i emocjami w kontaktach międzyludzkich
- Jak rozładować emocje
- Jak nie przenosić negatywnych emocji na kolejne rozmowy / spotkania

Dzień II

Moduł IV Efektywna współpraca

- Co to oznacza współpracować
- Korzyści / zagrożenia dla pracowników i firmy wynikające z jakości współpracy
- Feedback jako metoda budowania współpracy
- Zasady udzielania informacji zwrotnej
- Model udzielania informacji zwrotnej
- Scenki dotyczące udzielania informacji zwrotnej

Moduł V Efektywna współpraca z Klientami

- Reguły skutecznej komunikacji
- Słuchanie i słyszenie, aktywne słuchanie
- Dopytywanie jako metoda poznawania potrzeb Klientów w procesie sprzedaży
- Etyczna sprzedaż oparta na budowaniu długotrwałej współpracy
- Komunikacja dopasowana do odbiorcy – na podstawie typologii osobowości MBTI
- Trening krótkich rozmów z Klientami

Moduł VI Rozwijanie efektywności

- Moje wnioski z warsztatów
- Plan działań poprawiających efektywność
- Pierwsze 3 priorytety zmian

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia usługi.

Ukończeniemsługi rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem oraz zaliczenie testu z wynikiem pozytywnym.

Sala spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie usługi tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 dzień 1	Marcin Grzelak	23-09-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 dzień 2	Marcin Grzelak	24-09-2024	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	44 058,60 PLN

Koszt usługi netto	35 820,00 PLN
Koszt godziny brutto	2 937,24 PLN
Koszt godziny netto	2 388,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Grzelak

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe, zdobyte w największych sieciach handlowych. Piastował stanowisko menedżerskie w jednej z największych sieci spożywczych Albert (Ahold Polska) gdzie zarządzał grupą około 40 pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż i obsługę klienta. Szkolił menedżerów oraz przyczynił się do rozwoju wiedzy i umiejętności przyszłych właścicieli spółek franchisingowych. Tworzył i wdrażał w sieci MediaExpert (TERG Sp. z o. o.) Standardy Obsługi Klienta, na którym pracuje ponad dwa tysiące sprzedawców. Dzięki zdobytemu doświadczeniu realizuje szkolenia i usługi doradcze zarówno dla początkujących jak i doświadczonych handlowców oraz managerów. Twórca wielu autorskich szkoleń i usług doradczych również z zakresu efektywności osobistej i współpracy. Akredytowany trener metodologii Insights Discovery, na bazie której prowadzi autorskie programy szkoleniowo-rozwojowe dla zespołów i liderów. Autor wielu filmów szkoleniowych z zakresu sprzedaży dla największych sieci handlowych w Polsce. Posiada certyfikat Akademii Mistrzów Treningu na poziomie mistrzowskim oraz certyfikat Małopolskiej Szkoły Trenerów Organizacji ROZVIJAK na poziomie zaawansowanym. Ukończył studia podyplomowe na Akademii Trenerów Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Z wykształcenia mgr zarządzania, absolwent Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Informacje dodatkowe

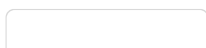
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma od organizatora materiały dydaktyczne w formie zeszytu uczestnika.

Adres

Goślinowo 56 B
62-200 Goślinowo
woj. wielkopolskie

Kontakt



Dagmara Alwin



E-mail dagmara.alwin@wartoszkolic.pl

Telefon (+48) 881 388 588