



Trening umiejętności menedżerskich w świecie BANI dla Zarządów, Dyrektorów i Top managementu

Numer usługi 2024/06/14/7597/2183787

4 858,50 PLN brutto

3 950,00 PLN netto

303,66 PLN brutto/h

246,88 PLN netto/h

"FRANCUSKI
INSTYTUT
GOSPODARKI -
POLSKA" SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.08.2024 do 22.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów i rad nadzorczych, dyrektorzy, menedżerowie, którzy chcą nabyć wiedzę, zrozumieć otaczający świat BANI i na niego wpływać.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	14-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Celem szkolenia jest rozwinięcie u Uczestników, innowacyjnych umiejętności przywódczych, niezbędnych w czasach zmiany, w jakich przyszło nam żyć i pracować. Są to umiejętności dotychczas pomijane lub niewystarczająco doceniane.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Innowacyjne umiejętności przywódcze, niezbędne w czasach zmiany, w jakich przyszło nam żyć i pracować.	Buduje skuteczne relacje z zespołem w dynamicznym otoczeniu.	Test teoretyczny
	Kształtuje postawy proaktywne i obiektywne.	Test teoretyczny
	Stosuje przywództwo sprzyjające zmianom.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje rolę elastyczności w procesach decyzyjnych poprzez naukę radzenia sobie z niepewnością i brakiem kompletnych informacji.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji (certyfikat) 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 (certyfikat) 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?

Certyfikat lub zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Program

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

1. I. MODUŁ: DIAGNOZA SYTUACJI
2. Omówienie celów szkolenia, poznanie się Uczestników.
3. Wprowadzenie do świata BANI.

- Świat BANI i jego zrozumienie jako analiza otoczenia biznesowego.
 - Identyfikacja potencjalnych szans i zagrożeń.
 - Różnice pomiędzy światem VUCA a światem BANI. **Dyskusja moderowana**
4. Doskonalenie umiejętności w zakresie strategii adaptacyjnych. **Ćwiczenia**
- Zwiększenie innowacyjności.
 - Poprawa zdolności przewidywania.
 - Efektywne zarządzanie zmianą.
 - Zwiększenie zaangażowania pracowników

5. II. MODUŁ - STRATEGIE ADAPTACYJNE

6. Wprowadzenie:
- Poznanie różnych strategii adaptacyjnych.
7. Ćwiczenia w podejmowaniu szybkich decyzji w warunkach niepewności. **Ćwiczenia**
- Skuteczne podejmowanie decyzji.
 - Umiejętne motywowanie zespołu.
 - Budowanie zaufania.
 - Elastyczność w podejściu do problemów.
 - Świadome zarządzanie ryzykiem

8. III. MODUŁ - KREATYWNOŚĆ W DZIAŁANIU

9. Wprowadzenie:
- Metody pobudzania kreatywności w zespole.
 - Rozwiązania problemów w dynamicznym środowisku.
10. Doskonalenie umiejętności w zakresie kreatywności w działaniu. **Ćwiczenia**
- Zwiększenie skuteczności pracy zespołu.
 - Rozwój umiejętności myślowych i analitycznych.
 - Świadome budowanie marki firmy.
 - Zarządzanie wiedzą.

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

IV. MODUŁ - KOMUNIKACJA W ZMIENIAJĄCYM SIĘ KONTEKŚCIE

1. Wprowadzenie:
- Efektywna komunikacja w warunkach niepewności.
 - Zarządzanie emocjami w trudnych sytuacjach.
2. Rozwój umiejętności komunikacyjnych w zmieniającym się kontekście. **Ćwiczenia**
- Efektywne delegowanie i przydzielanie zadań
 - Zrozumienie innych stylów komunikacyjnych
 - Budowanie relacji.
 - Optymalne wykorzystanie zasobów.
 - Odbieranie i dodawanie opinii.

3. V. MODUŁ - BUDOWANIE ZESPOŁU ODPORNEGO NA ZMIANY

4. Wprowadzenie:
- Tworzenie zespołu gotowego do adaptacji.
 - Praktyki wspierające ducha współpracy i elastyczności.
5. Doskonalenie umiejętności w zakresie budowania zespołu. **Ćwiczenia**
- Wzmacnianie podejmowania świadomych decyzji.
 - Rozwijanie umiejętności problemowych.
 - Budowanie zaufania zespołu.
 - Zwiększanie bezstresowej zdolności do podejmowania ryzyka.
6. Podsumowanie szkolenia warsztatowego
7. *Program w formule zamkniętej będzie dostosowany do branży i skali organizacji, aby efektywnie wspierać zarządzanie w świecie BANI.*

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 858,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	303,66 PLN
Koszt osobogodziny netto	246,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Kuna-Szyszka

Trenerka, ekspertka, coachka FIG Polska w zakresie rozwoju kompetencji miękkich, komunikacji interpersonalnej, inteligencji emocjonalnej, kompetencji w zakresie sprzedaży i obsługi klienta, kompetencji menedżerskich.

Przepracowała setki godzin zarówno na sali szkoleniowej jak i w pracy indywidualnej jako coach. Rozwija kompetencje personalne prezesów, dyrektorów, kierowników, właścicieli firm, prawników, architektów, handlowców, pracowników obsługi klienta, pracowników działów marketingu, administracji, pracowników działu HR i działów pedagogicznych.

Od wielu lat z sukcesem zarządza i buduje sprzedaż w obszarach D2D, H2H, B2B, CC, obsługa klienta, marketing, zarówno w środowisku korporacyjnym (m.in.: UPC Polska, Learning System Poland) jak i małych i średnich przedsiębiorstwach (m.in.: Multiplay Polska, Bank GBH Gliwice, INTEX, YAMAHA).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma skrypt i prezentację, a po zakończonym szkoleniu dodatkowe materiały w postaci rozwiązyanych ćwiczeń.

Warunki uczestnictwa

Przesłanie podpisanej przez Decydenta karty zgłoszenia wraz z pieczętką firmową na adres:
biuro@figpolska.pl

* Warunkiem przyjęcia zgłoszenia Uczestników korzystających z dofinansowania BUR jest akceptacja specjalnych warunków zgłoszenia (specjalny formularz dostępny na stronie www.figpolska.pl).

UWAGA: Do podanej wyżej ceny szkolenia zostaną doliczone koszty niekwalifikowane wysokości 200zł/dzień szkolenia. Zamawiający otrzyma dwie faktury za usługę w podziale na koszty kwalifikowane i niekwalifikowane.

Więcej informacji w biurze FIG Polska – tel. +48 22 823 42 83 lub na stronie www.figpolska.pl.

Informacje dodatkowe

Przesłanie podpisanej przez Decydenta karty zgłoszenia wraz z pieczętką firmową na adres:
biuro@figpolska.pl

* Warunkiem przyjęcia zgłoszenia Uczestników korzystających z dofinansowania BUR jest akceptacja specjalnych warunków zgłoszenia (specjalny formularz dostępny na stronie www.figpolska.pl).

UWAGA: Do podanej wyżej ceny szkolenia zostaną doliczone koszty niekwalifikowane wysokości 200zł/dzień szkolenia. Zamawiający otrzyma dwie faktury za usługę w podziale na koszty kwalifikowane i niekwalifikowane.

Więcej informacji w biurze FIG Polska – tel.+48 22 823 42 83 lub na stronie www.figpolska.pl.

Adres

ul. Towarowa 2
00-811 Warszawa
woj. mazowieckie

Warszawa, Hotel Golden Tulip****

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Beata Michalak

E-mail beata.michalak@figpolska.pl

Telefon (+48) 22 8234 283