



SZKOLENIE OTWARTE STACJONARNE - Kierowanie Zespołem

Numer usługi 2024/06/27/10522/2199798

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

150,44 PLN brutto/h

122,31 PLN netto/h

"KREATOR" SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 13 h

📅 10.10.2024 do 11.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Managerowie, szefowie, osoby decyzyjne i dowodzące zespołami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	07-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	13
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

Osoba uczestnicząca w szkoleniu wzmocnia oraz nabywa nowe umiejętności w zakresie zarządzania zespołem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnicy szkolenia dla kierowników:</p> <p>dostaną gotowe, dopasowane do pracy techniki, zwłaszcza do praktycznego kierowania swoimi pracownikami, polepszą swoje kompetencje jako szefa i zwiększą swój autorytet, sprawdzą obecny swój typ zarządzania, w szczególności poznają kierunki dalszego rozwoju, poznają skuteczną komunikację ze swoimi pracownikami, otrzymają dużo ciekawych rozwiązań na sytuacje związane z zarządzaniem ludźmi, nauczą się rozmawiać z pracownikami na tematy pozytywne oraz na sytuacje trudne, otrzymają narzędzia do motywowania pracowników, przede wszystkim przekazywania pozytywnych i negatywnych informacji o jakości ich pracy.</p>	<p>Wykonywanie zadań podczas szkolenia.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Cel biznesowy

Celem szkolenia jest wzmocnienie i rozbudowanie kompetencji menadżerskich uczestników. Managerów przygotowujemy do efektywnego zarządzania oraz podnoszenia wyników ich zespołów.

Effekt usługi

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Imienny Certyfikat

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, pretest i posttest

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

- **Co to znaczy kierować innymi?**

Jestem zwierzchnikiem czy przewodnikiem?

Moje cele i zadania

- **Mój styl kierowania**

Co to jest styl kierowania?

Rodzaje stylów kierowania – konsekwencje dla zespołu, którym kierujemy i dla wykonywanych zadań

Który styl jest najbardziej efektywny? – sytuacyjne podejście do kierowania

Dobór stylu do:

- zadań

- dojrzałości psychologicznej podwładnych

Określenie własnego stylu kierowania ludźmi (test i gra lidarska)

- **Doskonalenie swoich umiejętności kierowniczych**

Zadania menedżera i zarządzanie efektywnością pracownika

Moje mocne i słabe strony jako szefa

Rozwijanie elastyczności w kierowaniu – dobór stylu do sytuacji

Konkretne techniki budowania postawy zadaniowej bądź motywowania zespołu

- **Gdy awansowałeś i kierujesz swoimi dawnymi kolegami....**

Problemy szefa + pomocne rozwiązania

- **Przekazywanie pracownikom zadań**

Exposé szefa

Ustalanie celów pracy

Kontrola realizacji zadań

Rozliczanie z realizacji zadań

Badanie przyczyn niepowodzeń

- **Delegowanie zadań i rozwijanie umiejętności kierowniczych**

Dlaczego szefowie nie delegują zadań? Własny rachunek sumienia

Dlaczego musimy uczyć się delegować?

Konkretne techniki delegowania zadań (co, kiedy, dlaczego, komu, jak)

Motywowanie pracowników do wykonywania zadań

Korzyści dla firmy i pracownika z delegowania

- **Rozmowy w trudnych sytuacjach. Zasady udzielania informacji zwrotnych o pracy jako narzędzie pracy menedżera**

Dlaczego należy udzielać informacji zwrotnych?

O czym świadczy brak komunikacji z podwładnymi i nieudzielanie feedbacku?

Zrób to profesjonalnie! Podstawowe zasady udzielania feedbacku

Udzielanie pochwał

Pochwała jako narzędzie budowania motywacji

Błędy pracownika

Jak konstruktywnie krytykować?

Sposoby na rozwiązanie problemu i jednoczesne podniesienie motywacji

Prawidłowa komunikacja w udzielaniu informacji zwrotnych o pracy

Najczęstsze błędy szefów

Przyjmowanie feedbacku przez pracowników

Reakcje niedojrzałe i sposoby radzenia sobie z nimi

- **Symulacje sytuacji kierowniczych**

Ćwiczenie w kierowaniu zespołem, gry leaderskie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 szkolenie - 1. dzień	Renata Bibik	10-10-2024	09:00	15:30	06:30
2 z 2 szkolenie - 2. dzień	Renata Bibik	11-10-2024	09:00	15:30	06:30

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	150,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	122,31 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Renata Bibik

Trener szkoleń biznesowych z dużym doświadczeniem, ekspert w zakresie uczenia innych, specjalizuje się w kształtowaniu umiejętności:

- menedżerskich (w zakresie zarządzania zespołem, przywództwa, komunikacji, motywowania pracowników, systemów ocen, coachingu),
- handlowych (aktywizacja sprzedaży, obsługa klienta, negocjacje, reklamacje),
- osobistych (asertywność, inteligencja emocjonalna, radzenie sobie ze stresem, rozwiązywanie konfliktów)
- trenerskich (train the trainers, sztuka prezentacji, efektywne uczenie).

Specjalista w zakresie coachingu oraz indywidualnego motywowania pracowników. Dla uczestników szkoleń prowadzi coaching w miejscu pracy, sesje „on the job”, superwizje grupowe oraz indywidualne programy rozwoju.

Ma doświadczenie praktyczne w kierowaniu zespołem oraz w sprzedaży. W firmie KREATOR pełni funkcję Dyrektora ds. Rozwoju, odpowiada za rozwój kadry trenerskiej, prowadzi seminaria i wewnętrzne szkolenia, dbając o najwyższy poziom pracy trenerów.

Doktor nauk humanistycznych, psycholog i pedagog, wykładowca akademicki, prowadzi badania naukowe z zakresu efektywności zawodowej.

Interesuje się możliwościami ludzkiego umysłu.

Pracowała między innymi dla takich firm, jak: GRUPA HBH (BIMS PLUS, HYDROSOLAR, HTI BP), HJ HEINZ POLSKA, LINCOLN ELECTRIC BESTER, SCA HYGIENE PRODUCTS, SCHRACK ENERGIETECHNIK POLSKA, GÓRAŹDŹE CEMENT, PHOENIX CONTACT, ASTROMAL, CORNETTE, BEL-POL, COLGATE-PALMOLIVE MANUFACTURING POLAND, STRABAG, CAPGEMINI, DELAVAL, IMPEL.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają bogate materiały szkoleniowe w formie wydrukowanych i zbindowanych książek z ćwiczeniami i regułami.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem wzięcia udziału w szkoleniu jest wypełnienie zgłoszenia na stronie:

<https://www.kreator-szkolenia.pl/zgloszenie-na-szkolenie-otwarte/>,

oraz dokonanie przedpłaty na podstawie przesłanej FV pro forma.

Informacje dodatkowe

Cena obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia przez trenera w ciągu 13 godzin zegarowych (w tym przerwy),
- bogate materiały szkoleniowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia,
- przerwy kawowe w czasie całego szkolenia (słodki poczęstunek i napoje).

Osobom spoza Wrocławia z przyjemnością pomożemy w znalezieniu noclegu

Adres

al. Armii Krajowej 61
50-541 Wrocław
woj. dolnośląskie

Sala szkoleniowa KREATOR Biurowiec ATAL, al. Armii Krajowej 61, 50-541 Wrocław, Budynek C (po lewej stronie, do końca), 1 piętro. Sala szkoleniowa znajduje się obok baru.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Sandra Kokocińska

E-mail info@kreator-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 533 507