



Zaawansowane Techniki Zarządzania i Motywacji

Numer usługi 2024/07/23/128499/2232304

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

171,43 PLN brutto/h

171,43 PLN netto/h

Centrum
Transformacji
Biznesowej
Krzysztof Lenart



📍 Lublin / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 28 h
📅 30.08.2024 do 05.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby ,które chcą założyć własną działalność gospodarczą i zatrudnić pracowników. Menedżerowie, liderzy zespołów, specjaliści ds. zarządzania projektami
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	29-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
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

Uczestnik:

-nauczy się skutecznego delegowania zadań oraz pozna różne poziomy delegowania i ich praktyczne zastosowanie.

zrozumie, jak tworzyć i wykorzystywać narracje w komunikacji biznesowej.

- zapozna się z modelami zarządzania i nauczy się ich praktycznego zastosowania w zarządzaniu zespołem

-zrozumie, jak różnice kulturowe wpływają na style przywództwa i zarządzanie zespołem.

-nauczy się skutecznych technik motywacji i radzenia sobie z konfliktami w zespole

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie Modelu Tuckmana	Uczestnik potrafi zidentyfikować i zastosować etapy rozwoju zespołu według modelu Tuckmana. Uczestnik rozpoznaje potrzeby zespołu na każdym etapie oraz stosuje odpowiednie strategie zarządzania.	Test teoretyczny
Tworzenie i Wykorzystywanie Struktury Narracji	Uczestnik jest zdolny do tworzenia skutecznych narracji w komunikacji biznesowej. Uczestnik wykorzystuje narrację w prezentacjach, negocjacjach i innych aspektach komunikacji biznesowej	Test teoretyczny
Skuteczne Delegowanie Zadań	Uczestnik umie stosować zasady pomyślnego delegowania zadań. Uczestnik rozróżnia poziomy delegowania zadań i stosuje je w praktyce.	Test teoretyczny
Zastosowanie Piramidy Logana	Uczestnik jest zdolny do zdiagnozowania potrzeb swojego zespołu na różnych poziomach Piramidy Logana. Uczestnik planuje rozwój pracowników na podstawie tego modelu.	Test teoretyczny
Wykorzystanie Efektu Roju	Uczestnik poznaje zasady Efektu Roju i mechanizmy działania inteligencji kolektywnej. Uczestnik buduje zespoły wykorzystujące efekt roju oraz stosuje odpowiednie techniki i narzędzia.	Test teoretyczny
Radzenie Sobie z Konfliktami	Uczestnik jest zdolny do identyfikowania rodzajów konfliktów i ich źródeł oraz stosowania skutecznych technik rozwiązywania konfliktów.	Test teoretyczny
Motywacja Pracowników	Uczestnik poznaje różne poziomy i teorie motywacji. Uczestnik stosuje różnorodne techniki motywacji, zarówno finansowe, jak i niematerialne.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kwadrat Odpowiedzialności	Uczestnik rozumie koncepcję kwadratu odpowiedzialności i potrafi zastosować ją w zarządzaniu zespołem.	Test teoretyczny
Przywództwo w Kontekście Kulturowym (Wymiary Hofstede)	Uczestnik poznaje wymiary kulturowe Hofstede i rozumie, jak różnice kulturowe wpływają na style przywództwa i zarządzanie zespołem	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

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

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

Tak

Program

Szkolenie trwa 32 x 45 minut = 24 godz zegarowych. Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w wymiarze 4 godzin. W sumie trwa 28 godzin.

Program :

Dzień 1

Model Tuckmana: Etapy rozwoju zespołu, ćwiczenia praktyczne

Struktura narracji: Elementy narracji, tworzenie skutecznych narracji.

Zasady pomyślnego delegowania zadań: Klarowność komunikacji, wybór osób, monitorowanie.

Poziomy delegowania: Od ściśle określonych zadań do pełnej autonomii.

Dzień 2

Piramida Logana: Podstawowe potrzeby, kompetencje, wartości, diagnozowanie potrzeb zespołu.

Efekt Roju: Inteligencja kolektywna, budowanie zespołów.

Radzenie sobie z konfliktem: Rodzaje konfliktów, techniki rozwiązywania.

Poziomy motywacji: Teorie motywacji, strategie motywacyjne.

Techniki motywacji: Motywacja finansowa i niematerialna.

Dzień 3

Kwadrat odpowiedzialności: Odpowiedzialność osobista i zespołowa.

Przywództwo ze względu na kulturę – wymiary Hofstede: Zastosowanie wymiarów kulturowych w przywództwie.

Podsumowanie i integracja wiedzy: Przegląd tematów, indywidualne plany rozwoju.

Dzień 4

Przywództwo adaptacyjne: Koncepcja i zastosowanie.

Techniki budowania zespołu: Ćwiczenia i narzędzia.

Strategie zarządzania zmianą: Kluczowe elementy, case studies.

Podsumowanie i wdrożenie: Planowanie wdrożenia wiedzy, dyskusja grupowa.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 28

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Model Tuckmana	Piotr Nizioł	30-08-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 28 Przerwa	Piotr Nizioł	30-08-2024	09:30	09:45	00:15
3 z 28 Struktura narracji	Piotr Nizioł	30-08-2024	09:45	11:15	01:30
4 z 28 Przerwa obiadowa	Piotr Nizioł	30-08-2024	11:15	11:45	00:30
5 z 28 Zasady pomyślnego delegowania zadań	Piotr Nizioł	30-08-2024	11:45	13:15	01:30
6 z 28 Przerwa	Piotr Nizioł	30-08-2024	13:15	13:30	00:15
7 z 28 Poziomy delegowania zadań	Piotr Nizioł	30-08-2024	13:30	15:00	01:30
8 z 28 Piramida Logana	Piotr Nizioł	03-09-2024	08:00	09:30	01:30
9 z 28 Przerwa	Piotr Nizioł	03-09-2024	09:30	09:45	00:15
10 z 28 Efekt Roju	Piotr Nizioł	03-09-2024	09:45	11:15	01:30
11 z 28 Przerwa obiadowa	Piotr Nizioł	03-09-2024	11:15	11:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 28 Radzenie sobie z konfliktem	Piotr Nizioł	03-09-2024	11:45	13:15	01:30
13 z 28 Przerwa	Piotr Nizioł	03-09-2024	13:15	13:30	00:15
14 z 28 Poziomy motywacji	Piotr Nizioł	03-09-2024	13:30	15:00	01:30
15 z 28 Techniki motywacji	Piotr Nizioł	04-09-2024	08:00	09:30	01:30
16 z 28 Przerwa	Piotr Nizioł	04-09-2024	09:30	09:45	00:15
17 z 28 Kwadrat odpowiedzialności	Piotr Nizioł	04-09-2024	09:45	11:15	01:30
18 z 28 Przerwa obiadowa	Piotr Nizioł	04-09-2024	11:15	11:45	00:30
19 z 28 Przywództwo ze względu na kulturę – wymiary Hofstede	Piotr Nizioł	04-09-2024	11:45	13:15	01:30
20 z 28 Przerwa	Piotr Nizioł	04-09-2024	13:15	13:30	00:15
21 z 28 Podsumowanie i integracja wiedzy	Piotr Nizioł	04-09-2024	13:30	15:00	01:30
22 z 28 Przywództwo adaptacyjne	Piotr Nizioł	05-09-2024	08:00	09:30	01:30
23 z 28 Przerwa	Piotr Nizioł	05-09-2024	09:30	09:45	00:15
24 z 28 Techniki budowania zespołu	Piotr Nizioł	05-09-2024	09:45	11:15	01:30
25 z 28 Przerwa obiadowa	Piotr Nizioł	05-09-2024	11:15	11:45	00:30
26 z 28 Strategie zarządzania zmianą	Piotr Nizioł	05-09-2024	11:45	13:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 28 Przerwa	Piotr Nizioł	05-09-2024	13:15	13:30	00:15
28 z 28 Podsumowanie i wdrożenie	Piotr Nizioł	05-09-2024	13:30	15:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Nizioł

Piotr Nizioł, absolwent studiów na kierunku Zarządzanie i Marketing o specjalizacji Zarządzanie Kadrami na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim Jana Pawła II, posiada szerokie kompetencje w doradztwie biznesowym, technikach sprzedaży, negocjacjach, komunikacji interpersonalnej oraz zarządzaniu i motywacji, dzięki czemu wspiera przedsiębiorców w zakładaniu jednoosobowych działalności gospodarczych, optymalizacji podatkowej i pozyskiwaniu dotacji, a jego umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne przyczyniają się do zwiększenia przychodów firm i budowania trwałych relacji z klientami; ponadto, jako ekspert w komunikacji interpersonalnej, prowadzi warsztaty rozwijające kompetencje miękkie, które uczą uczestników efektywnego porozumiewania się, natomiast jego doświadczenie w zarządzaniu i motywacji umożliwia menedżerom planowanie strategiczne oraz motywowanie pracowników, co jest kluczowe w globalnym środowisku biznesowym, a także prowadzi specjalistyczne szkolenia z zakresu Public Relations oraz autoprezentacji w biznesie, dzięki którym uczestnicy uczą się efektywnej prezentacji siebie i firmy, oraz organizuje warsztaty z wykorzystaniem narzędzi "Strategii Błękitnego Oceanu," które pomagają firmom w tworzeniu innowacyjnych strategii rozwoju i odkrywaniu nowych rynków

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacje w formacie PDF

Skrypty ćwiczeń praktycznych

Case studies

Dodatkowe materiały do samodzielnej nauki

Adres

ul. Turystyczna 36

20-207 Lublin

woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Krzysztof Lenart

E-mail lenartrc@gmail.com

Telefon (+48) 733 980 015