



Concret Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

AKADEMIA MENADŻERA

Numer usługi 2024/07/24/162184/2234914

Grudziądz / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

53 h

21.09.2024 do 29.10.2024

6 360,00 PLN brutto

6 360,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzące działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy Działu Sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	14-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	53
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do rozpoznawania biostruktury klientów i lepszego dostosowania komunikatu sprzedażowego. Przygotowuje uczestnika do osiągnięcia poprawnych relacji z klientem, pracownikiem i unikania zbędnych konfliktów. Podczas szkolenia zostanie przygotowany do skutecznego finalizowania transakcji i wyróżniania się na rynku pracy. Usługa przygotowuje do rozróżniania stylów kierowania zespołem i budowania zespołu opartego na zaufaniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zdobył umiejętność szybszego dostosowania komunikatu do osoby o innej biostrukturze.	Formułuje odpowiednie komunikaty do poszczególnych grup osób, używając poprawnych słów.	Test teoretyczny
Uczestnik dowiedział się w jaki sposób biostruktura kreuje jego rzeczywistość i wie jakie są szanse i ryzyka wynikające z jego biostruktury.	Analizuje w odpowiedni sposób poszczególne elementy biostruktury.	Test teoretyczny
Zyskał lepsze doświadczenie jak wyróżniać się na rynku pracy.	Potrafi tworzyć treści i wypowiedzi z wykorzystaniem metodologii STRUCTOGRAM®, która wyróżnia go na tle innych.	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność motywowania poszczególnych pracowników oraz wykorzystuje potencjał w relacjach z innymi.	Posługuje się odpowiednią komunikacją i potrafi przydzielać zadania do odpowiednich pracowników.	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność efektywniejszego dostosowania oferty do potrzeb klienta.	Tworzy oferty dopasowane do osoby o różnej biostrukturze mózgu.	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

MODUŁ I WPROWADZENIE DO SZKOLENIA:

- Przywitanie uczestników.
- Omówienie oczekiwań uczestników.
- Ćwiczenia integracyjne.

MODUŁ II FUNKCJONOWANIE MÓZGU A FUNKCJONOWANIE LUDZI:

- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?
- Dlaczego postrzegasz pewne rzeczy inaczej niż inni i jaki wpływ ma na to aktywność poszczególnych części mózgu?
- Jak działa STRUCTOGRAM?

MODUŁ III ANALIZA BIOSTRUKTURALNA: KLUCZ DO TWOJEGO POTENCJAŁU:

- Analiza Twojej biostruktury: jaki wpływ na Twoje postrzeganie świata mają poszczególne kolory i ich relacja w Twojej biostrukturze?
- Jakie szanse dla Ciebie wiążą się z wykorzystaniem Twojej biostruktury?
- Jakie wyzwania związane z Twoją biostrukturą możesz napotykać?

MODUŁ IV JAK WYKORZYSTASZ SWOJĄ BIOSTRUKTURĘ, BY UWOLNIĆ POTENCJAŁ:

- Rozpoznawanie swojego potencjału - Twoje silne strony i możliwości ich wykorzystania w pracy.
- Twoje słabe strony - jak je zrekomensować swoimi mocnymi stronami.
- Zaufanie a biostruktura.

MODUŁ V JAK EFEKTYWNE ZARZĄDZAĆ SOBĄ W OPARCIU O SWOJĄ BIOSTRUKTURĘ:

- Zwiększ efektywność wykonywania swoich obowiązków.
- Buduj naturalną wiarygodność.
- Przygotuj się do wprowadzania zmian w firmie.
- Wypracuj schemat osiągnięcia celów i automotywacji.

MODUŁ VI BIOSTRUKTURA A RZECZYWISTOŚĆ:

- W jaki sposób Twoja biostruktura kreuje Twoją rzeczywistość?
- Jak zwiększyć swoją wrażliwość na przekonania i uprzedzenia przeszkadzające w relacjach z innymi?

MODUŁ VII ROZPOZNAWANIE BIOSTRUKTURY INNYCH LUDZI:

- Elementy poznawcze i analiza Triomapy.
- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.
- Szanse i ryzyka wynikające z biostruktury - powtórzenie.

MODUŁ VIII JAK WYKORZYSTAĆ POTENCJAŁ RELACJI Z INNYMI?

- Jaki potencjał ma Twoja relacja z osobą o danej biostrukturze?

- Jakie ryzyka wiążą się z relacją z osobą o danej biostrukturze?
- Jak polepszyć relacje z innymi ludźmi dzięki znajomości biostruktury?
- Jak rozpoznać potrzeby innych ludzi dzięki znajomości jego biostruktury?

MODUŁ IX TWÓJ ZESPÓŁ I JEGO POTENCJAŁ:

- Jaką strukturę ma Twój zespół?
- Jakie są szanse i ryzyka związane z daną strukturą?
- Jak komunikować w danym zespole?

MODUŁ X ISTOTA SPRZEDAŻY: PRODUKTU, IDEI, WIEDZY:

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznaną istotą.

MODUŁ XI DECYZJA KUPNA:

- Motyw zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

MODUŁ XII SYGNAŁY PRODUKTU:

- Naturalne i sztuczne sygnały produktu.
- Odbiór sygnałów.
- Analiza produktu.

MODUŁ XIII NARZĘDZIA WSPIERAJĄCE PRZEKAZ PRODUKTU:

- Biokomunikacja: słownik dominacji.
- Neuromarketing.
- Neuro PR.

MODUŁ XIV SPRZEDAŻ: FAZA KONTAKTU:

- Niewerbalne nawiązanie kontaktu.
- Indywidualny dystans.
- Nawiązanie kontaktu werbalnego.

MODUŁ XV SPRZEDAŻ: FAZA INFORMACJI:

- Analiza potrzeb.
- Motywy zakupu.
- Opory zakupu.

MODUŁ XVI SPRZEDAŻ : FAZA TRANSAKCJI:

- Sygnały zakupu.
- Transakcja.
- Follow-up.

MODUŁ XVII PRZYWÓDZTWO : PODSTAWY:

- Fakty i mity na temat przywództwa.
- Cechy idealnego szefa a jego biostruktura.

- Biostruktura szefa a biostruktura pracownika- jaka jest zależność?

- Cztery płaszczyzny efektywnej współpracy.

MODUŁ XVIII REKRUTACJA PRACOWNIKÓW:

- Jak przeprowadzić rekrutację?

- Nowy pracownik w zespole.

MODUŁ XIX PRACA ZESPOŁU.

- Jak motywować poszczególnych pracowników?

- Jak dobierać obowiązki członkom zespołu, by zwiększyć efektywność?

- Jak przedstawić pracownikom ich obowiązki, by zwiększyć ich zaangażowanie?

MODUŁ XX PROCES PRZYWÓDZTWA:

- Narzędzia wspomagające proces.

- Koncentracja na celach.

- Koncentracja na ludziach.

- Sposoby przewodzenia a biostruktura przywódcy.

- Style zarządzania i gotowość Twojego pracownika.

MODUŁ XXI PRZEWODZENIE SAMEMU SOBIE:

- Określanie własnych celów jako przywódcy oraz członka zespołu.

- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.

MODUŁ XXII ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA:

- Podsumowanie poznanej wiedzy.

- Rozdanie certyfikatów.

- Badanie satysfakcji ze szkolenia.

AKADEMIA MENADŻERA:

MODUŁ I WPROWADZENIE DO SZKOLENIA:

- Przywitanie uczestników.

- Omówienie oczekiwań uczestników.

MODUŁ II BUDOWANIE ZESPOŁU:

- Rola i zadania lidera zespołu.

- Etapy tworzenia zespołu.

- Identyfikacja i przydzielanie ról członkom zespołu.

- Typy zachowań w zespole, zespołowe podejmowanie decyzji.

MODUŁ III KLUCZ DO SUKCESU W ZARZĄDZANIU- KREATYWNY ZESPÓŁ:

- Cechy skutecznych liderów.

- Źródła władzy lidera.

- Koncepcje stylów przewodzenia.

- Wybór odpowiedniego stylu przewodzenia.

- Skuteczność działań przywódczych.

- Warsztat.

MODUŁ IV SKUTECZNA KOMUNIKACJA W ZESPOLE:

- Cele i zadania komunikacji interpersonalnej.

- Koło Mehrabiana- podstawa skutecznej komunikacji.

- Aktywne słuchanie.

- Parafraza - jako technika dostrajania się.

- Pytania zamknięte i otwarte.

- Feedback.

- Warsztat.

MODUŁ V ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM. KIEDY DELEGOWAĆ, SZKOLIĆ, WSPIERAĆ I BYĆ DYREKTYWNYM?

- Typ motywacji a styl zarządzania.

- Metody rozpoznawania motywacji pracowników.

- Rozmowa indywidualna - rola motywacyjna informacji zwrotnej.

- Udzielanie negatywnej informacji zwrotnej.

- Chwalenie pracowników.

- Dyscyplinowanie.

MODUŁ VI ROZWINIĘCIE UMIEJĘTNOŚCI PRZEKONYWANIA I PERSWAZJI:

- Sztuka perswazji - argumentowanie pod kątem perswazji.

- Dostosowanie do sposobu argumentacji do cech osobowych rozmówcy.

- Matryca aktywnego umysłu, czyli preferencje prawo bądź lewo półkulowe w komunikacji.

- Magia słowa „nie”, „ale”, „spóbiję”.

MODUŁ VII CHARAKTERYSTYKA KRYZYSÓW- WPROWADZENIE:

- Rodzaje kryzysów- typy i charakterystyka.

- Identyfikacja sytuacji kryzysowych możliwych do wystąpienia w przedsiębiorstwie.

- Ocena skuteczności stosowanych do tej pory działań w przedsiębiorstwie.

MODUŁ VIII PRZYGOTOWANIE DO WYSTĄPIENIA SYTUACJI KRYZYSOWEJ:

- Identyfikacja zagrożenia .

- Działania zapobiegawcze: monitoring mediów, mailing, potencjalne zagrożenia.

- Faza kryzysu.

- Zarządzanie informacją.

- Warsztat.

MODUŁ IX KOMUNIKACJA WEWNĘTRZNA W SYTUACJI KRYZYSOWEJ:

- Działania informacyjne i PR wewnętrzny firmy.

- Co i jak mówić pracownikom? Reakcja pracowników na kryzys.

- Zaangażowanie pracowników w rozwiązywanie problemów.

- Błędy popełniane w komunikacji wewnętrznej.

- Warsztat.

MODUŁ X KRYZYSOWA KOMUNIKACJA Z KLIENTEM:

- Polityka informacyjna- przeciwdziałanie odchodzeniu klientów.

- Oferty specjalne dla lojalnych klientów.

- Jak pozyskać nowych klientów w dobie kryzysu?

- Warsztat.

MODUŁ XI ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA:

- Podsumowanie poznanej wiedzy.

- Pytania i odpowiedzi.

- Badanie satysfakcji ze szkolenia - ankieta.

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	6 360,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 360,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Urbańska

Trening STRUCTOGRAM®, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich.

Od 1998 r. właściciel firmy edukacyjno-consultingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 r. wykładowca-przewodzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych. Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy - Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku : Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie - Socjoterapeuta i specjalista treningu interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprophylaktyki, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu - Mgr Historii.

Od 2011 r. STRUCTOGRAM® Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej STRUCTOGRAM® w Polsce.



2 z 2

Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener z zakresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji i psychologii biznesu. W latach 90-tych, jako jeden z pierwszych Polaków, uczestniczył w szkoleniu Roberta Kiyosakiego, amerykańskiego inwestora, biznesmena i autora serii książek motywacyjnych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtney Smitha, Blaira Singera, Anthonyego Robbinsa, T. Harva Eker i Alexa Mandossiana.

Międzynarodowy certyfikowany trener systemu treningowego STRUCTOGRAM®.

Od 2012 r. trener STRUCTOGRAM® Polska, swoją wiedzę przekazuje na szkoleniach oraz wykładach na wyższych uczelniach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia, szwajcarski materiał.

Adres

Grudziądz

86-300 Grudziądz

woj. kujawsko-pomorskie

Hotel RAD ul. Chełmińska 144 86-300 Grudziądz

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Weronika Dzikowska

E-mail weronika@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070