



GET Training Cezary
Jan Handziuk



Zarządzanie zmianami. Leadership - zasady przywództwa: "Jak efektywnie i skutecznie przeprowadzić zmiany w funkcjonowaniu firmy oraz zespołów. Zarządzanie i współpraca w efektywnych zespołach. Motywowanie.

Numer usługi 2024/07/29/118582/2240698

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.12.2024 do 20.12.2024

1 845,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

115,31 PLN brutto/h

93,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm MŚP Osoby delegowane oraz dedykowane do awansu. Kadra zarządzająca. Menedżerowie (Dyrektorzy, kierownicy). Liderzy zespołów.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	16-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Usługa ma na celu przygotowanie uczestników do samodzielnego przygotowania się do przeprowadzenia zmian w firmie, zespole. Stanie się osobą, która potrafi poradzić, sobie w sytuacji zmian, wywiera pozytywny wpływ na zespół, członków, dba o jego rozwój i konsekwentnie realizuje zadania stawiane przez firmę. Uczestnik nabędzie umiejętność wytycza zadań oraz celów wg SMART.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik nabędzie umiejętności właściwego poinformowania o koniecznych zmianach i będzie potrafił je przeprowadzić, zbudowania efektywnych zespołów, rozpoznawania motywatorów członków zespołu, motywowania i angażowania w proces zarządzania i wprowadzania zmian.	Weryfikacja osiągniętych efektów uczenia się opiera się na przeprowadzeniu testu PRE TEST/ POSTTEST, praktyczne zadania, ćwiczenia i warsztaty w trakcie szkolenia, oceny pracy w grupach przez trenera oraz ocenę końcową na podstawie raportu uczestnika z realizacji zadań jakie miał do wykonania.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

CEL SZKOLENIA: Doskonalenie, rozwój umiejętności leaderskich oraz menadżerskich niezbędnych do zarządzania zespołem w sytuacji zmieniającego się środowiska biznesowego. Poznanie zasad Coachingu, delegowania i motywowania pracowników. Jak dokonać koniecznych zmian w firmie, zespole wzmacniając jednocześnie kompetencje zespołu.

Efekt usługi

Efekty zostaną mierzone poprzez realizację testów (PRE TEST/ POST "ANKIETA"). Przed rozpoczęciem szkolenia przeprowadzenie ankiety (PRETEST) wśród uczestników biorących udział w szkoleniu m.in. z wiedzy z obszaru: zarządzania zmianą, podejmowania decyzji, planowania i ustalania priorytetów oraz wyznaczania celów i delegowania zadań. W tym celu GET Training opracuje zestaw 12-14 pytań.

Wyniki zostaną porównane z ankietą przeprowadzoną po zakończeniu szkolenia na sali (POSTTEST).

Poziom satysfakcji uczestników po szkoleniu – „EVALUATION SHEET”. Po zakończeniu szkolenia, uczestnicy oceniają poziom zadowolenia po odbytych szkoleniu (w tym stopień wykorzystania pozyskanej wiedzy w praktyce). Ocena może być anonimowa.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

W drugim dniu szkolenia na sali każdy z uczestników bierze udział w scenie sytuacyjnej, której celem jest wykorzystanie w praktyce nabytych umiejętności. Pozostali uczestnicy obserwują i udzielają informacji zwrotnej na bazie otrzymanych arkuszy obserwacyjnych. Po otrzymaniu feedbacku uczestnik otrzymuje raport, arkusz z zadanymi obszarami do poprawy.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteriach weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Uczestnicy warsztatów uświadomią sobie jak ważna jest rola i zadania Menedżera i Lidera w organizacji, Właścicieli, Kierowników, Brygadzystów, Team Liderów...oraz osób zajmujących kluczowe stanowiska w firmie. Na bazie warsztatu oraz ankiety poznają cechy skutecznego Menedżera i Lidera.

Nabędą zdolności do zrozumienia działań przedsiębiorstwa w szerszej perspektywie (rynkowej, branżowej, produktowej). Efektywne podejmowanie działań ukierunkowanych ściśle na osiągnięcie konkretnych celów zawartych w analizie.

W odniesieniu do przedstawionych przez konsultanta informacji z diagnozy sformułują i zakomunikują najwyższe wartości firmy, misję, wizję oraz cele organizacji. Określą własne wartości i naucza się jak je komunikować w zespołach. Zapoznają się z tzw. trapezem kompetencji i określą własne kompetencje (Behawior Triangle).

Pozna i zastosuje w praktyce analizę strategiczną oraz SWOT przedsiębiorstwa w praktyce. Opracuje i przygotowuje cele dla Liderów ich zespołów.

Uświadomią sobie z jakimi wyzwaniami muszą się zmierzyć menedżerowie i Liderzy na zajmowanych stanowiskach (np. dyrektorzy produkcji) tak, by sprostać oczekiwaniom klientom, współpracowników, zarządu i całej organizacji. W jaki sposób reagować na wymagane – szybkie zmiany. LUDZIE I INTERAKCJE PONAD PROCESY. Zapoznają się z procesem zmian: czym są zmiany, jak sobie z nimi radzić, jak im przewodzić?. Co należy zrobić by stworzyć tzw. koalicję przewodzącą zmianom oraz osiągać założone cele. Nauczą się ustalać priorytety w odniesieniu do bieżącej pracy oraz tzw. pracy projektowej. WŁAŚCIWA REAKCJA NA „WYMAGANE” (ZMIANY vs. praca codzienna, praca projektowa, jak przygotować harmonogramy)..zastosuje metodę tzw. zarządzania przez cele (management by objectives – MBO). Będzie potrafił motywować i prowadzić trudne rozmowy z pracownikami i zachęcać do większego zaangażowania.

Dowiedzą się dlaczego klienci zmieniają dostawców? Jakie są najczęstsze przyczyny rezygnacji ze współpracy. Jakim „presjom, naciskom” są poddawani dostawcy i odbiorcy wg. zasady KLIENT TO TEŻ CZŁOWIEK.

Zapoznają się z tzw. zarządzaniem sytuacyjnym wg. Herseya Blancharda Poznają swój własny preferowany styl. Nauczą się stosować właściwy w zależności od tzw. gotowości pracownika oraz sytuacji. Nauczą się także skutecznego wydawania poleceń (zlecenie) oraz monitorowania postępów.

Zapoznają się z tzw. dysfunkcjami w zespole, czyli czynnikami, które wpływają na demotywność i destrukcję zespołu w odniesieniu do średniej kadry kierowniczej (Kierownik, Brygadzysta, podwładni). Podczas warsztatu będą doskonalić własne umiejętności komunikacji w zespole, wymiany informacji, precyzowania poleceń i delegowania zadań wg. SMART/SMASH Zapoznają się z tzw. matrycą delegowania

oraz modelem SOS.

Bedzie potrafił wytyczyć cele krótko i długoterminowe. Zastosuj wiedzę dotyczącą zasad określania strategii organizacji oraz celów w 2025.

Zdobycie wiedzy jak przygotowywać harmonogramy działania oraz określać czas realizacji poszczególnych zadań dla poszczególnych zespołów

Na podstawie ANKIETY motywacji poznają tzw. własne MOTYWATORY, czynniki, które wpływają na motywację osobistą oraz członków zespołu (moje motywatory, określenie celów na zajmowanym stanowisku). Poznane wyniki odnoszą do wyników z grupy kierowników i brygadzystów oraz osób nominowanych.

Nauczą się ustalać zasady współpracy w zespole wg. systemu wartości szefa. Poznają czym jest MOTYW-AKCJA. Jak motywować i zjednywać sobie ludzi. (sposoby motywacji współpracowników dot. min. nowych pomysłów, pomysłów racjonalizatorskich, zwiększenia produktywności, oszczędności...)

Dowiedzą się na czym polega tzw. podejście „Agile”: otwartość, odwaga, szacunek, skupienie...TYPY ORGANIZACJI (temat zostanie rozwinięty podczas omówienia roli, zadań Menedżera i Lidera w organizacji).

Przećwiczą w jaki sposób zakomunikować wartości, misję, wizję organizacji w swoich zespołach, tak by wzmocnić własny autorytet i wzbudzić poczucie przynależności do organizacji.

Nauczą się udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej tzw. FEEDBACK na zasobach. Przećwiczą model zmiany niepożądanych zachowań oraz przeprowadza tzw. rozmowę dyscyplinującą.

- **Szczegółowy program szkolenia modelowany jest pod konkretne oczekiwania klienta (szyty na miarę).**

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	1 845,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	115,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cezary Handziuk

Wykształcenie absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Profesjonalnej Szkoły Biznesu- Szkoła Wyższa, Certyfikowany Coach Develor International, Blueprint Management Scotland. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń w obszarze rozwoju: umiejętności przywódczych Leadership, menedżerskich, Coachingu, zarządzania sprzedażą, zarządzania zmianami organizacji, budowania efektywnych zespołów, motywowania, rekrutacji i oceny pracowniczej Doświadczenie zdobył pracując jako: Kierownik Ośrodka Szkoleniowego Profesjonalnej Szkoły Biznesu – Szkoły Wyższej w Krakowie, pracując min. z profesorem Zbigniewem Nęckim UJ Division and Sales Manager Henkel–Ecolab Polska i kraje nadbałtyckie Dyrektor Centrum Szkoleń Cisco, Microsoft, Citrix Spółki Giełdowej TECHMEX S.A. w Bielsku Białej Doświadczenia trenera i konsultanta (ponad 2000 dni szkoleniowych), zdobył w projektach rozwojowych min dla: SIEMENS,IBM, HP, Reckitt-Benckiser, Henkel, Johnson&Johnson, Coty, Splast, Dell, Polfa Tarchomin, Teva oraz wiele innych. Więcej na www.get.com.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje odpowiedni certyfikat wraz z numerem identyfikacyjnym. Warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie zajęć w formie testu lub odegranego case study (assessment development) wspólnie z trenerem.

Ponadto uczestnicy biorący udział w szkoleniu otrzymają skrypt oraz slajdy do samodoskonalenia, oraz opracowane specjalnie na to szkolenie case study z rozmów motywacyjnych min. rozmów dyscyplinujących z pracownikami, zlecenia zadań, precyzowania informacji. Otrzymają także opracowaną przez GET Training kartę kompetencji menedżerskich w celu obserwacji zachowań podczas ćwiczeń. W trakcie szkolenia będą mieli okazję zobaczyć film video ze scenkami biznesowymi dot. codziennych sytuacji z pracownikami (udzielanie pochwały, konstruktywna krytyka).

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje odpowiedni certyfikat wraz z numerem identyfikacyjnym. Warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie zajęć w formie testu lub odegranego case study (assessment development) wspólnie z trenerem.

Ponadto uczestnicy biorący udział w szkoleniu otrzymają skrypt oraz slajdy do samodoskonalenia, oraz opracowane specjalnie na to szkolenie case study z rozmów motywacyjnych min. rozmów dyscyplinujących z pracownikami, zlecenia zadań, precyzowania informacji. Otrzymają także opracowaną przez GET Training kartę kompetencji menedżerskich w celu obserwacji zachowań podczas ćwiczeń. W trakcie szkolenia będą mieli okazję zobaczyć film video ze scenkami biznesowymi dot. codziennych sytuacji z pracownikami (udzielanie pochwały, konstruktywna krytyka).

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 58/1
30-114 Kraków
woj. małopolskie

Wiśniowa, Poznachowice Dolne 145.

Do ustalenia, na terenie całej Polski.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Cezary Handziuk

E-mail get@get.com.pl

Telefon (+48) 505 806 384