



Ernabo Adrian Flak



Szkolenie pn. „Wprowadzenie w zarządzanie przez kluczowe rezultaty oparte na metodzie OKR”

Numer usługi 2024/08/01/22948/2247865

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 14.10.2024 do 16.10.2024

3 013,50 PLN brutto

2 450,00 PLN netto

215,25 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do grona odbiorców, głównymi odbiorcami jest kadra zarządzająca oraz pracownicy firmy.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	13-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do działania w nowy sposób zarządzania zadaniami w realizacji celu głównego firmy. Porządkuje podział zadań, obowiązki każdego w firmie w zależności od swoich predyspozycji i możliwości. Celem szkolenia jest opracowanie nowego, bardziej sprawnego sposobu działania, kluczowych rezultatów do osiągnięcia i wyznaczenia mapy działania mającego pomóc w realizacji celu firmy na koniec stycznia 2025 r.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawy synergicznej współpracy w zespołach.	Charakteryzuje szablony efektywnej konstruktywnej komunikacji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Definiuje wspólny cel przygotowując indywidualne cele będące mapą do lepszej realizacji swoich obowiązków.	Stosuje motywację do działania i kreatywnego rozwiązywania bieżących problemów	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje swoje role w zespole	Posługuje się wiedzą jak pracować ze swoimi przekonaniem aby były wzmacniającym elementem w ich aktywności zawodowej.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 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 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

-> W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagana jest podstawowa umiejętność obsługi komputera.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną tj. lekcyjną (45 minut).

-> Ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Zaznacza się jednak, że łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie tj. 10 minut przerwy na jeden dzień szkoleniowy. Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

> Szkolenie przeprowadzone będzie w formie stacjonarnej w liczbie 14 godzin dydaktycznych.

CZĘŚĆ I: współpraca poprzez metodę OKR

Moduł I: Wstęp /powitanie/ kontrakt

- Nawiązanie kontaktu z grupą

Moduł II: Analiza obecnej sytuacji

- Zebranie danych o jej osiągnięciach, wyzwaniach, ustalenie celu dla firmy oraz zasobów, kierunków i terminów działań. Ujęcie w strukturę obecnych działań i nadanie im ukierunkowanego rozwoju.

Moduł III: Przygotowanie do pracy z celami

- cykl Kolbego - dlaczego uczymy się najlepiej na własnym doświadczeniu?

Moduł IV: Prezentacja i omówienie struktury zajęć. Budowanie motywacji - obawy i życzenia

- Opracowanie szablonu dojścia do celu;
- Wyznaczenie podetapów (kamieni milowych),
- Osadzenie każdej aktywności w kalendarzu dla możliwości weryfikacji postępów,
- Określenie zakresu potrzebnego każdemu wsparcia w realizacji swoich zadań
- Każdy z uczestników zapisuje anonimowo na kartce 3 życzenia/obawy jakie wywołuje świadomość działań do realizacji celu. Te obawy na końcu szkolenia będą poddane omówieniu. Potem grupujemy wszystkie wypowiedzi łącząc podobne .

Moduł V: Zarządzanie Przez Rezultaty czyli jak Google i Gates trzęsą światem dzięki metodzie OKR

- Prezentacja modelu zarządzania jako podstawy do dalszych prac nad strategią firmy.

Moduł VI: Ustalenie 3 kluczowych Rezultatów będących wynikiem zrealizowania w przyszłości postawionego celu OKR

- Uczestnicy rozpisują czym wg nich skutkować będzie zrealizowanie celu OKR

Moduł VII: Tworzenie grup roboczych w metodzie OKR

- Każdy kluczowy rezultat staje się dla podgrupy ich celem który wymaga opracowania. Przypisane osoby będą w grupach pracować nad planem realizacji swojego celu.

Moduł VIII: Przygotowanie w podgrupach planu realizacji swoich celów i 3 Kluczowych Rezultatów jakie będą miały miejsce jeśli będzie zrealizowany ich pod cel.

- Grupa spisuje pomysły na działania jakie są niezbędne aby w określonym czasie dojść do końca z sukcesem.

CZĘŚĆ II: kim jestem w zespole

Moduł I: Analiza roli jaką pełnię w moim zespole

- Ćwiczenie : z jaką metaforycznie wyrażoną rolą na obrazie identyfikuję się i dlaczego? Testy ról grupowych Belbina.

Moduł II: Omówienie typów zespołów z uwagi na ich produktywność i motywację do pracy

- Mini wykład. Zrozumienie czynników wpływających na zwiększanie efektywności pracy z w zespołach

Moduł III: Analiza sytuacji - Co jest najważniejsze wg. mnie dla istnienia zwycięskich zespołów?

- Budowa wzorca idealnego zespołu

Moduł IV: Odniesienie wzorca do rzeczywistości - Czego chciałbym więcej, żeby moja grupa była zwycięskim zespołem?

- Praca indywidualna. Potem omówienie wyników.

Moduł V: Współpraca zespołowa - budowa wieży

- W grupach uczestnicy w zadanych warunkach mają 40 min na wykonanie zadania. Potem omówienie rezultatów i kluczowych czynników współpracy w grupach jaka miała miejsce.

Moduł VI: Moje osobiste koło rozwoju

- Ćwiczenie- każdy wybiera 8 cech jakie sa wg niego najważniejsze aby pełnić wybraną wcześniej rolę w zespole. Potem podsumowuje jakie obszary pomagają mu a by idealnie pełnić swoją rolę zespołową a jakie przeszkadzają. Co należy rozwijać a co ograniczyć aby każdy oddzielnie mógł lepiej przyczynić się do realizacji celu firmy.

Moduł VII: Podsumowanie swojej roli jaką widzę w firmie aby wspierać i przyczynić się do realizacji celu.

- Każdy podsumowuje swoje wyniki pracy

Test podumowujący.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Część I (w tym 10 min przerwy)	Tomasz Kuk	14-10-2024	17:00	20:40	03:40
2 z 4 Część II (w tym 10 min przerwy)	Tomasz Kuk	15-10-2024	17:00	20:40	03:40
3 z 4 Część II (w tym 10 min przerwy)	Tomasz Kuk	16-10-2024	17:00	19:40	02:40
4 z 4 Test sprawdzający	-	16-10-2024	19:40	20:40	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 013,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kuk

PCC (Professional Certified Coach) trener International Coach Federation, trener biznesu, trener NLP. Wykładowca Wyższej Szkoły Nauk Społecznych w Częstochowie. Wieloletni właściciel firmy handlowej z branży sportowej.

Realizuje projekty unijne z zakresu nowoczesnego nauczania w szkolnictwie na poziomie podstawowym, ukierunkowane na rozwój umiejętności społecznych. Prowadzi szkolenia z zakresu: Przechodzenia przez zmiany, Budowania efektywnych zespołów w ramach synergii grupowej, Treningu personalnego, Kreowania zachowań i postaw przedsiębiorczych, Techniki skutecznych negocjacji handlowych B&B i B&C oraz Elementów Psychologii Komunikacji.

Od sześciu lat pracuje nad wykorzystaniem coachingu w relacjach interpersonalnych na różnych poziomach (handel, usługi, edukacja). Pracował jako koordynator w międzynarodowym projekcie "Directing Life Change" skierowanym do osób 40+ z "załamaną karierą zawodową". W ciągu ostatnich sześciu lat w jego szkoleniach wzięło udział ponad 3500 osób - w tym 480 godzin warsztatów z zakresu business-coachingu i life-coachingu. Szkolenia prowadzone są w języku polskim i rosyjskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma tematyczne materiały dydaktyczne w postaci skryptów oraz prezentacji w formie pdf, przesłanych na adres e-mail, najpóźniej w dniu rozpoczęcia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania certyfikatu potwierdzającego zdobyte kompetencje jest przystąpienie do testu sprawdzającego. Na test uczestnik nie musi dokonywać osobnego zapisu.

Koszt egzaminu wliczony jest w cenę usługi i odbędzie się w ustalonym wg harmonogramu szkolenia terminie.

Adres

al. Aleja Krakowska 110/114/B80
02-256 Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt



Agata Flak

E-mail kontakt@dofinansowanekursy.pl

Telefon (+48) 530 642 270