



PROFITONIC Maciej
Leonard



„Nowoczesne techniki zarządzania zespołem”-zarządzanie relacjami z klientami, budowanie relacji ze współpracownikami, negocjowanie.

Numer usługi 2024/08/01/119739/2248131

📍 Siedlce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 04.09.2024 do 23.09.2024

4 128,00 PLN brutto

4 128,00 PLN netto

172,00 PLN brutto/h

172,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca, pracownicy zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych oraz pracownicy przewidziani do objęcia stanowiska kierowniczego w przedsiębiorstwach:
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	03-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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 pełnienia stanowisk menedżerskich oraz dostarcza niezbędnych kompetencji do samodzielnego koordynowania projektów realizowanych przez firmę. Głównym celem szkolenia jest podwyższenie uniwersalnych kompetencji menedżerskich, takich jak: zarządzanie relacjami z klientami, budowanie relacji ze

współpracownikami, negocjowanie Zdobyte kompetencje pozwolą im na budowanie trwałego i efektywnego zespołu w przedsiębiorstwie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>1. Budowanie relacji ze współpracownikami.</p> <p>Wiedza: Omawia podstawowe zasady budowania relacji ze współpracownikami.</p> <p>Omawia podstawowe koncepcje na temat potrzeb człowieka. Omawia podstawowe zasady tworzenia się indywidualnych hierarchii wartości. Posiada wiedzę na temat różnic kulturowych pracowników pochodzących z różnych krajów a pracujących w Polsce.</p>	<p>Rozpoczynając szkolenie odbędzie się walidacja w formie pre-test'u określająca początkową wiedzę uczestników.Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

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

Forma zajęć:

wykłady,warsztaty,prezentacje multimedialne ,zajęcia praktyczne.

Szkolenie rozpoczyna się walidacją usługi w formie pre-test'u.

Moduł 1. Budowanie relacji ze współpracownikami.

Podstawowe zasady budowania relacji ze współpracownikami

Podstawowe koncepcje na temat potrzeb człowieka

Podstawowe zasady tworzenia się indywidualnych hierarchii wartości

Różnice kulturowe pracowników pochodzących z różnych krajów a pracujących w Polsce

Umiejętność budowania pozytywnego wizerunku jako lidera

Najpowszechniejsze dysfunkcje zespołów i relacji z pracownikami

Przykłady dobrych praktyk w obszarze budowania relacji ze współpracownikami

Moduł 2. Negocjowanie.

Podstawowe style negocjowania.

Istota i kluczowe zasady negocjacji.

Rodzaje i techniki negocjacji

Zasady wywierania wpływu Cialdiniego

Techniki aktywnego słuchania w negocjacjach

Etapy negocjacji

Przygotowanie do negocjacji, skuteczne narzędzia.

Moduł 3. Zarządzanie relacjami z klientami

Korzyści wynikające z wdrożenia koncepcji zarządzania relacjami z klientami

Przepisy prawne odnoszące się do pozyskiwania i przechowywania danych klientów

Strategią generalną przedsiębiorstwa a strategia marketingowa

Narzędzia marketingowe nastawione na kształtowanie relacji z klientem

Czynniki mające znaczenie dla lojalności klienta

Modele najważniejszych zachowań konsumentów

Czynniki redukujące chęć przejścia klienta do konkurencji

Szkolenie kończy się walidacją w formie post-testu.

Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

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	4 128,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 128,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	172,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	172,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Jazgara

Trener specjalizujący się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z kompetencji miękkich, zarządzania i prowadzenia zespołów oraz budowania kompetencji menadżerskich. Od początku swojej kariery zawodowej buduje i prowadzi zespoły. Absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego Wydziału Nauk o Wychowaniu na kierunku Pedagogiki, ukończyła również studia podyplomowe z logopedii i surdologopedii. Jej przygotowanie merytoryczne to ukończona podyplomowa Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu na kierunku Akademii Trenera, oraz Szkoła Trenerów Biznesu i Szkoła Coachów Biznesu w Akademii SET®. W praktyce ponad 1600 godzin na sali szkoleniowej. Posiada ponad 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma skrypt z materiałami szkolenia w formie papierowej.

Zgodnie z zakresem tematycznym usługi uczestnik będzie posiadał:

- dostęp do literatury fachowej (skrypty, strony internetowe)
- zapewniony dostęp do ćwiczeń

Zajęcia będą prowadzone metodami:

Metody oparte na słowie: wykład, opowiadanie, pogadanka, opis, dyskusja

Metody aktywizujące: burza mózgów, obserwacja, dyskusja

Metody interaktywne: nauczanie oparte o problem, mapę myśli

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych , zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie.

Informacje dodatkowe

Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u na platformie WebToLearn. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

Adres

Siedlce

Siedlce

woj. mazowieckie

W siedzibie firmy tj. : ul. Wólczyńska 133, 01-919 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Maciej Leonard

E-mail maciejleonard@gmail.com

Telefon (+48) 514 970 108