



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik



AKADEMIA SPRZEDAŻY 2. JAK BYĆ LIDEREM, COACHEM I MENTOREM

Numer usługi 2024/08/05/27209/2252771

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 10.10.2024 do 10.10.2024

2 180,00 PLN brutto

2 180,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	09-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: pełnienia funkcji lidera, coacha i mentora w biznesie, rozpoznania kompetencji coachingowych i mentorskich oraz wykorzystywanie ich w praktyce, wykorzystywania umiejętności coachingowych w realnym środowisku, tworzenia i budowania ponadprzeciętnego zespołu, pracy z całym zespołem i prowadzenia jednostki w sposób indywidualny, budowania autorytetu, umiejętnego stawiania granic, budowania relacji i tworzenia organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje najnowszą wiedzę dotyczącą lidera w 3 postaciach.	Opisuje funkcje lidera pod względem coachingu i mentoringu.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje kompetencje coachingowe i mentorskie.	Test teoretyczny
	Omawia funkcje lidera w organizacji.	Test teoretyczny
	Opisuje narzędzia wspomagające coacha i mentora w pracy.	Test teoretyczny
Buduje efektywne relacje i tworzy organizacje.	Opisuje metody i techniki pozwalające na budowanie relacji i tworzenie organizacji.	Test teoretyczny
	Określa sposoby odpowiedzialnego stawiania granic.	Test teoretyczny
Rozwija kompetencje coachingowe i mentorskie w odniesieniu do jednostki i zespołu.	Wykorzystuje i trenuje narzędzia, strategie i techniki coachingowe oraz mentorskie.	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 (certyfikat) 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 (certyfikat) 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 (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Lider w 3 postaciach – coach, mentor i prawdziwy lider. Omówienie funkcji lidera pod względem coachingu i mentoringu oraz jakie umiejętności są niezbędne, aby stać się mentorem swojej organizacji. Znaczenie kompetencji coachingowych i mentorskich w odniesieniu do zespołu oraz jednostki.

Metody pracy: wykład interaktywny, pokaz, ćwiczenia.

Moduł 2. Zadania lidera w organizacji. Zadania lidera w organizacji. Omówienie funkcji niezwiązanych z zarządzaniem i organizacją. Wskazówki i narzędzia pomagające w wypełnianiu swoich obowiązków jako coach i mentor. Zespół ponadprzeciętny to zespół pewny siebie. Według Krugera (nagroda Ig Nobla) pewność siebie wyraża się w doświadczeniu, a doświadczenie to poznanie, trening i wykorzystanie narzędzi, strategii i technik w realnym środowisku (na realnych przykładach).

Metody pracy: wykład interaktywny, pokaz, prezentacja, ćwiczenia.

Moduł 3. Coaching w organizacji i indywidualny. Jak wykorzystać umiejętności coachingowe w praktyce? Kim jest coach, mentor, a kim lider? W jaki sposób zadawać odpowiednie pytania, które ułatwiają pracę i prowadzenie jednostek oraz zespołu. Moduł opierać się będzie na ćwiczeniach, które pomogą uczestnikom poznać znaczenie umiejętnie zadawanych pytań, aby pomagać w rozwoju swojego zespołu. Trenować, mentorować, ale przede wszystkim coachować co prowadzi do „rozciągnięcia” postaw, umiejętności i wiedzy.

Metody pracy: wykład interaktywny, pokaz, ćwiczenia.

Moduł 4. Kochać i karcić – mentoring w pigułce. Bycie liderem stawia nas przed pytaniem, czy chcemy karcić czy kochać? W biznesie kluczową umiejętnością jest połączenie tych dwóch zadań i umiejętne stawianie granic, dzięki którym stajemy się liderem, za którym inni chcą podążać. Znaczenie coachingu i mentoringu w biznesie. W biznesie bardzo ważne są relacje, dlatego elementy coachingu i mentoringu są tutaj nieodłącznym elementem. Przedstawione zostaną metody i techniki, które wykorzystując umiejętności coachingowe oraz mentorskie, pozwalają na efektywniejsze budowanie relacji i budowanie organizacji.

Metody pracy: wykład interaktywny, pokaz, ćwiczenia.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia i ewaluacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	10-10-2024	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 10 Moduł 1. Lider w 3 postaciach – coach, mentor i prawdziwy lider.	Mateusz Mrozowski	10-10-2024	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa kawowa	Mateusz Mrozowski	10-10-2024	10:45	11:00	00:15
4 z 10 Moduł 2. Zadania lidera w organizacji.	Mateusz Mrozowski	10-10-2024	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa kawowa	Mateusz Mrozowski	10-10-2024	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Coaching w organizacji i indywidualny.	Mateusz Mrozowski	10-10-2024	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Obiad	Mateusz Mrozowski	10-10-2024	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Kochać i karcić – mentoring w pigułce.	Mateusz Mrozowski	10-10-2024	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Mateusz Mrozowski	10-10-2024	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post-test. Zakończenie szkolenia.	-	10-10-2024	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 180,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 180,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

218,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Mrozowski

Marketing, IT, sprzedaż bezpośrednia, obsługa klienta. Od 15 lat w sprzedaży, doświadczenie menadżerskie i sprzedażowe w takich branżach, jak: Marketing wewnętrzny, Farmacja, Budownictwo, IT, Sprzedaż bezpośrednia. Były zawodowy sportowiec (wielokrotny medalista mistrzostw Polski, mistrz Polski, reprezentant kraju na mistrzostwach Europy – AMP, AME). Doświadczenie sprzedażowe zdobywał na różnych szczeblach kariery zawodowej począwszy od przedstawiciela handlowego do funkcji Dyrektora Sprzedaży. Był przedstawicielem handlowym i menagerem w takich branżach, jak: marketing, IT, sprzedaż bezpośrednia, farmacja. W 2016 roku uzyskał tytuł najsukuteczniejszego sprzedawcy w swojej firmie, rok później najlepszego Dyrektora Sprzedaży. Ponad 17 wyróżnień handlowych za wyniki sprzedażowe. Teraz szkoli innych, aby poprawiali swoje wyniki. Publicysta ekspercki: Forbes, Szef Sprzedaży, As Sprzedaży... (ponad 20 artykułów). Autor bestsellerowej książki „Sprzedaż jest sexy albo nie ma jej wcale” i „Samotność lidera - historia sprzedawcy” a także audiobooka „Przed(Się)Biorca”. Certyfikowany trener, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Trener Biznesu Szkoły Trenerów, Kurs Trenerski – Profesjonalny Trener Organizacji. Wykładowca akademicki w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Administracji w Lublinie oraz Szkoły Zarządzania Sprzedażą w Warszawie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (prezentacja multimedialna lub skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Klonowa 55/34
25-553 Kielce
woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy: Europejska Agencja Rozwoju Mirosław Kopik, Budynek "Relaks", wejście B, winda po lewej stronie, III piętro, drzwi na wprost windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad i przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800