



Akademia Skutecznego Menedżera (Małopolski Pociąg do Kariery)

Numer usługi 2024/08/14/137673/2265477

4 320,00 PLN brutto

4 320,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

FUNDACJA

ROZWOJU

KOMPETENCJI I

PRZEDSIĘBIORCZO

ŚCI PROAKTYWNI



📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 02.12.2024 do 29.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Małopolski Pociąg do kariery
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Do udziału w szkoleniu zapraszamy osoby zarządzające zasobami ludzkimi - menedżerów, kierowników, liderów oraz wszystkie osoby aspirujące do tego typu ról.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	29-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	48
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do efektywnego zarządzania personelem oraz rozwój kompetencji liderkich.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>WIEDZA: Uczestnik po udziale w szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zna techniki wywierania wpływu na innych, • zna zasady dotyczące przewodzenia innym, • zna style przewodzenia, ich zalety oraz wady, • zna zasady dotyczące formułowania wizji, • wie czym są role grupowe oraz jaki jest ich wpływ na efektywność zespołu, • wie jakie są przyczyny spadku motywacji u pracowników i jak im zapobiegać, • zna użyteczne w przewodzeniu innym modele coachingowe i mentorskie służące rozwojowi pracowników, • wie jakie są zasady dotyczące efektywnego delegowania i kontroli powierzonych zadań, • zna zasady planowania pracy z uwzględnieniem zdiagnozowanych zasobów własnych i zespołu, • zna zasady skutecznej komunikacji z zespołem, • wie w jaki sposób rozwiązywać problemy w zespole. 	<p>Uczestnik posiada ugruntowaną wiedzę teoretyczną z zakresu tematyki szkolenia.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik po udziale w szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • potrafi wskazać swoje zasoby w kontekście wywierania wpływu na innych • potrafi identyfikować mocne strony i obszary do rozwoju- własne oraz zespołu • potrafi identyfikować występujące w zespole role grupowe. 	<p>Uczestnik rozwiązuje case study przy współpracy z innymi kursantami, poprzez analizę danego przypadku i zaproponowanie rozwiązania.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Uczestnik po udziale w szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • potrafi efektywnie współpracować i komunikować się z innymi oraz wywierać wpływ na innych, aby osiągnąć wspólne cele. 	<p>Uczestnik rozwiązuje case study przy współpracy z innymi kursantami, poprzez analizę danego przypadku i zaproponowanie rozwiązania.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak - Dokument zawiera opis efektów uczenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak - Walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane wcześniej kryteria weryfikacji.

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

Tak - Walidację przeprowadza osoba, która nie prowadziła zajęć.

Program

1. Lider i jego misja, wizja, tożsamość

- a. „Jasna wizja oznacza jasne metody”- formułowanie inspirującej wizji
- b. Tożsamość oraz misja lidera i jej wpływ na zaangażowanie pracowników

2. Siła Twojego wpływu na innych

- a. Wywieranie wpływu a sprawowanie władzy
- b. Czynniki wywierania wpływu na ludzi
- c. Komunikacja niewerbalna a wywieranie wpływu
- d. Znajomość siebie: określenie naturalnych predyspozycji, cech osobowościowych i Twoich zasobów w kontekście wywierania wpływu na innych

3. Ty a przywództwo

- a. Kim jest przywódca i jaka jest jego rola?
- b. Od zarządzania do przewodzenia – gdzie jesteś?
- c. Czynniki budujące Twój autorytet w roli lidera
- d. Koncepcje przewodzenia innym na przestrzeni lat a Twoja praktyka
- e. Style przewodzenia i ich wpływ na Twój zespół
- f. Twój preferowany styl przewodzenia- diagnoza

4. Różnorodność jako siła napędowa zespołu

- a. Identyfikacja ról w Twoim zespole
- b. Role w zespole a komunikacja, współpraca i przewodzenie
- c. Budowanie zespołu w oparciu o koncepcję ról
- d. Twoja rola w zespole- autodiagnoza

5. Standardy komunikacji w trakcie prowadzenia rozmów z pracownikami

- a. Jak słuchać, aby pracownicy mówili i jak mówić, aby chcieli mnie słuchać?
- b. Poziomy komunikacji- wg koncepcji von Thuna
- c. Bariery i blokady komunikacyjne
- d. Komunikacja w konflikcie

6. Trudne rozmowy z pracownikami

- a. Przekazywanie trudnych decyzji
- b. Prowadzenie rozmowy dyscyplinującej
- c. Komunikowanie decyzji o zwolnieniu

- d. Rozmowa o słabych wynikach w pracy
- e. Rozmowa o nieakceptowalnych zachowaniach w miejscu pracy
- f. Rozmowa oceniająca

7. Umiejętności skutecznego Lidera

- a. Planowanie i organizacja pracy własnej i zespołu
- b. Delegowanie i kontrola powierzonych zadań
- c. Motywowanie zespołu- identyfikacja przyczyn spadku motywacji; motywacja finansowa i pozafinansowa; techniki budowania motywacji do pracy
- d. Rozwój pracowników- coaching i mentoring jako liderskie narzędzia służące wzrostowi pracowników
- e. Najczęstsze liderskie błędy

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	4 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Szczepanek

Anna Szczepanek- Certyfikowany trener biznesu, coach i doradca biznesowy. Na swoim koncie ma ponad 7000 godzin pracy doradczej, szkoleniowej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin pracy coachingowej.

Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie biznesowym z zakresu sprzedaży i obsługi klienta, zarządzania pracownikami oraz wyzwiania potencjału pracowniczego. Skutecznie prowokuje do

odkrywania i rezygnacji z utartych schematów myślenia hamujących rozwój i zastąpienia ich twórczym podejściem.

- Na jej koncie jest ponad 7000 godzin pracy szkoleniowej, doradczej i superwizyjnej oraz ponad 3000

godzin coachingu indywidualnego

- Prowadzi szkolenia:

- sprzedażowe

- menedżerskie

- umiejętności osobistych (m.in. „Współpraca w zespole”; „Efektywność osobista”; „Komunikacja interpersonalna”)

- Doradza m.in. w zakresie sprzedaży, zarządzania pracownikami i wyzwania potencjału pracowniczego (optymalizacja wykorzystania posiadanych zasobów)

- Prowadzi Assessment i Development Center pod kątem selekcji i doboru oraz awansu pracowników

- Projektuje autorskie programy szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały elektroniczne opracowane przez prowadzącego szkolenie.

Informacje dodatkowe

Terminy szkoleń zostaną ustalone wspólnie po zebraniu się grupy i skonsultowaniu potrzeb poszczególnych uczestników. Harmonogram zostanie umieszczony co najmniej 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

W kursie mogą wziąć udział osoby spoza projektu. Prosimy o kontakt w sprawie szczegółów.

Adres

pl. gen. Władysława Sikorskiego 2

31-115 Kraków

woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Fundacja Proaktywni

E-mail poczta@fundacjaproaktywni.pl

Telefon (+48) 14 3000 451