



Mach & Partner
Consulting Sp. z o.o.



Efektywne zarządzanie zespołem - skuteczny Manager

Numer usługi 2024/09/16/24133/2312060

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 29.10.2024 do 31.10.2024

7 380,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

217,06 PLN brutto/h

176,47 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Osoby odpowiedzialne za zarządzanie, podejmowanie kluczowych decyzji, rozwijanie produktów i usług oraz zarządzanie zespołami i relacjami biznesowymi.Menedżerowie średniego i wyższego szczebla, nadzorujący dział, wdrażający strategię biznesową, motywujący pracowników i monitorujący wyniki operacyjne oraz finansowe.Osoby, które niedawno objęły stanowiska kierownicze lub przywódcze i potrzebują wsparcia w rozwijaniu umiejętności zarządzania zespołem.Osoby zajmujące się zarządzaniem zasobami ludzkimi, które chcą poszerzyć swoją wiedzę na temat procesów rozwoju zespołów i wspierać managerów w ich rozwoju.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	28-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	34
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznego zarządzania zespołem poprzez zdobycie wiedzy i umiejętności niezbędnych do rozpoznawania etapów rozwoju zespołu oraz stosowania odpowiednich technik radzenia sobie z różnymi wyzwaniami, takimi jak bierność czy kryzys odpowiedzialności. Uczestnicy będą także wyposażeni w umiejętności komunikacyjne, niezbędne do efektywnego motywowania zespołu i budowania zaangażowania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje wiedzę na temat etapów rozwoju zespołu w praktyce	Opisuje etapy rozwoju zespołu i zastosować tę wiedzę do analizy własnego zespołu.	Wywiad swobodny
Rozróżnia różne style przywództwa i ich zastosowanie w różnych sytuacjach	Wyjaśnia różnice między różnymi stylami przywództwa oraz wskazać sytuacje, w których każdy z tych stylów jest najbardziej odpowiedni.	Wywiad swobodny
Realizuje techniki radzenia sobie z biernym zespołem podczas spotkań	Stosuje konkretne techniki zarządzania spotkaniami w celu skutecznego radzenia sobie z biernym zespołem.	Wywiad swobodny
Stosuje efektywne metody komunikacji w celu budowania zaangażowania zespołu	Wykorzystuje różne techniki komunikacyjne, takie jak dawanie informacji zwrotnej czy formułowanie celów, aby motywować zespół i budować zaangażowanie.	Wywiad swobodny
Współpracuje z innymi uczestnikami szkolenia w roli obserwatora podczas symulacji praktycznych	Obserwuje i analizuje zachowania zespołu oraz działania managera	Wywiad swobodny
Zarządza konfliktami w zespole i rozwiązywanie problemów wspólnie z pracownikami.	Prezentuje umiejętność rozpoznawania sytuacji konfliktowych oraz proponowania konstruktywnych rozwiązań we współpracy z zespołem.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zawiera

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

Tak, zawiera

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

Tak, zawiera

Program

Moduł I

1. Etapy rozwoju zespołu

- Omówienie różnych etapów rozwoju zespołu
- Proces rozwoju zespołu
- Rola managera w procesie rozwoju zespołu

2. Bierny i nadaktywny zespół

- Rozpoznawanie powodu bierności zespołu
- Radzenie sobie z biernym zespołem
- Jak efektywnie prowadzić spotkanie z zespołem, który przeszkadza, rozmawia i rozprasza się

3. Wykorzystanie energii zespołu do realizacji zadań

- Wykorzystanie wiedzy o rolach w zespole do zwiększania efektywności działań

4. Kryzys odpowiedzialności

- Dlaczego podwładni marudzą?
- Metoda odtruwania zespołu i przekazywania odpowiedzialności
- Radzenie sobie z „zawodowym marudą”

5. Pięć funkcji zespołu wg P. Lancioni’ego

- Pięć dysfunkcji zespołu – test
- Model dysfunkcji zespołu
- Jak pracować nad rozwojem poszczególnych funkcji zespołu?

6. Style przywództwa

- Model kompetencje - motywacja
- Style przywództwa uzależnione od poziomu rozwoju podwładnych

Moduł II

1. Przygotowanie do wspólnej pracy z podwładnym

- Formułowanie przekazu zmniejszającego stres i opór pracownika
- Określenie celu wspólnej pracy
- Określenie roli managera
- Kontrakt na podjęte działania

2. Budowanie zaangażowania w zespole

- Rozpoznanie spadku motywacji u pracownika
 - Przyczyny spadku motywacji
 - Problemy z realizacją zadań
- Metody pracy z pracownikiem w sytuacji szczególnych wyzwań
 - Brak samodzielności

- Wypalenie się pracownika
- Słabsze wyniki

3. Wspólna praca

- Rola managera jako obserwatora
- Co podlega obserwacji, czyli jak nie zginąć w natłoku informacji
- Kiedy wyjść z roli obserwatora?
- Jak nie dać się wyprowadzić z roli obserwatora?

4. Wnioski po wspólnej pracy

- Diagnoza odpowiedzialności
- Informacja zwrotna – zasady przekazywania
- Generowanie pomysłów i trening nowych umiejętności
- Kontrakt na wdrożenie zmian

5. Trudne rozmowy z pracownikami

- Rozmowy dyscyplinujące
- Udzielanie informacji zwrotnej

6. Umiejętność delegowania zadań

- Zarządzanie przez zadania
- Zarządzanie przez cele

7. Wybrane „trudne” sytuacje w pracy z podwładnymi

- Praca nad tematami dodatkowo zgłoszonymi przez uczestników, a nie ujętymi w programie warsztatu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Dzień I	Adrian Wojciechowski	29-10-2024	08:00	16:30	08:30
2 z 4 Dzień II	Adrian Wojciechowski	30-10-2024	08:00	16:30	08:30
3 z 4 Dzień III	Adrian Wojciechowski	31-10-2024	08:00	16:00	08:00
4 z 4 Walidacja	-	31-10-2024	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 380,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	217,06 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,47 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Wojciechowski

Od 12 lat związany ze szkoleniami i rozwojem, zawsze jako praktyk, znający dobrze realia biznesu głównie FMCG, Food service oraz B2B (w tym sieci, produkcja, farmacja). Na szkoleniach dąży do maksymalizacji efektów konsekwentnie realizując cele biznesowe, tworzy strategię działania lub proponuje udoskonalenia do obecnych dobrych sprawdzonych praktyk. Potrafi efektywnie wyznaczać zadania, realizować cele, strategie i misje firmy, analityka, zarządzanie procesami, praca z systemami mobilnymi raportowania i planowania, to obszary, w których płynnie się porusza.. Posiada wykształcenie wyższe. Trener posiada również liczne rekomendacje od zadowolonych klientów. Pozytywne opinie i referencje od osób, które skorzystały z usług treningowych, są dowodem na skuteczność i profesjonalizm trenera.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkolemniowy
Prezentacje multimedialne

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w **godzianach dydaktycznych** tj. 1h = 45 minut

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć

Adres

Poznań 3a
Poznań
woj. wielkopolskie

Kontakt



Katarzyna Sej

E-mail dofinansowania@machconsulting.pl

Telefon (+48) 604 091 875