

AKAT Consulting Sp.
z o.o.**KIEROWNIK - LIDER - PRZYWÓDCA -
termin gwarantowany**

Numer usługi 2024/09/17/52158/2312782

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.11.2024 do 14.11.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Menadżerowie, kierownicy, wszyscy, którzy chcą nabyć bądź rozwinąć, wzmocnić swoje umiejętności z zakresu bycia skutecznym i efektywnym liderem, przywódcą.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	12-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do inspirowania i budowania zaangażowania u pracowników. Rozwija umiejętność przekonania pracowników, że poprzez splot interesów ich aktywność, sprawność i skuteczność ich działań ulegną poprawie. Szkolenie prowadzi do poprawy skuteczności bycia liderem kierownikiem, przywódcą oraz delegowania zadań w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Charakteryzuje znaczenie i wpływ różnych stylów zarządzania.	Wskazuje cechy różnych stylów zarządzania.	Test teoretyczny
Charakteryzuje metody diagnozowania kompetencji i potencjału zespołu.	Wskazuje metody diagnozowania kompetencji i potencjału zespołu.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady delegowania zadań i motywowania pracowników.	Wskazuje przyczyny konfliktów w zespole	Test teoretyczny
Charakteryzuje motywatory finansowe i niefinansowych pracowników oraz rozumie błędy popełniane w obszarze motywowania.	Rozróżnia motywatory finansowe i niefinansowych pracowników.	Test teoretyczny
Diagnostuje kompetencje i potencjał pracowników.	Wskazuje metody diagnozowania kompetencji i potencjału pracowników.	Test teoretyczny
Dobiera styl zarządzania do celów biznesowych i możliwości zespołu.	Dopasowuje styl zarządzania do wskazanego celu biznesowego i możliwości zespołu.	Test teoretyczny
Prowadzi efektywną komunikację z zespołem, w tym udziela informacji zwrotnej i rozwiązuje konflikty.	Wskazuje cechy efektywnej komunikacji z zespołem oraz poprawnej informacji zwrotnej	Test teoretyczny
Stosuje różne narzędzia motywacyjne do budowania zaangażowania zespołu.	Wskazuje cechy narzędzi motywacyjnych do budowania zaangażowania zespołu	Test teoretyczny

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

Dzień 1

1. Szef czy lider – czyli jak stać się przywódcą
różnica między kierownikiem a liderem – poziomy przywództwa
narzędzie do indywidualnej oceny poziomu przywództwa
2. Ścieżka rozwoju lidera – jak przejść na wyższy poziom zarządzania
3. Świadome zarządzanie potencjałem zespołu
diagnoza kompetencji i potencjału pracowników
role w zespole i zarządzanie różnorodnością zespołu
dopasowanie zadań do możliwości i preferencji pracowników
budowa i rozwój zespołu poprzez delegowanie zadań
4. Przywództwo sytuacyjne
etapy rozwoju pracowników
style zarządzania
dobór stylu zarządzania do celów biznesowych i możliwości zespołu

Dzień 2

5. Motywowanie
motywatory finansowe i niefinansowe – czyli co naprawdę motywuje pracowników
najczęstsze błędy popełniane w obszarze motywowania pracowników
na co ma wpływ manager, czyli praktyczne narzędzia motywacyjne dla lidera
dyscyplinowanie pracowników
6. Efektywna komunikacja jako narzędzie motywacyjne i budowania autorytetu lidera
delegowanie zadań
zasady udzielania skutecznej informacji zwrotnej
narzędzie efektywnej rozmowy służącej nagrodzeniu pracownika
narzędzie efektywnej rozmowy służącej ukaraniu pracownika
expose czyli instrukcja obsługi szefa
7. Rozwój zespołu i zarządzanie sytuacjami konfliktowymi
fazy rozwoju zespołu
przyczyny konfliktów w zespole
rola lidera w konflikcie – praktyczne zarządzanie sytuacją konfliktową
8. Test wiedzy- walidacja

Dzięki szkoleniu Uczestnik nabeździe istotne kompetencje w zakresie:
pozyskania wiedzy z zakresu skutecznych narzędzi zarządzania zespołami, podwyższenia jakości planowania i efektywności pracy,
zbudowania świadomości czym się wyróżnia lider i jak budować pozycję przywódcy oraz jaki lider ma wpływ na motywowanie swoich pracowników,
nabycia umiejętności w obszarze planowania pracy zespołu z wykorzystaniem jego naturalnego potencjału, skutecznej komunikacji w zespole, budowaniu wizerunku i autorytetu managera oraz wykorzystywania narzędzi finansowego i niefinansowego motywowania pracowników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych – 1h = 45 min

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Podczas usługi zostaną przeprowadzone ćwiczenia z podziałem na 2 grupy.

Na zakończenie usługi zostanie przeprowadzony test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który podlega ocenie przez Walidatora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Szef czy lider – czyli jak stać się przywódcą. Ścieżka rozwoju lidera – jak przejść na wyższy poziom zarządzania	Małgorzata Świerkosz - Hołysz	13-11-2024	10:00	13:00	03:00
2 z 7 PRZERWA	Małgorzata Świerkosz - Hołysz	13-11-2024	13:00	13:30	00:30
3 z 7 Świadome zarządzanie potencjałem zespołu. Przywództwo sytuacyjne, etapy rozwoju pracowników style zarządzania, dobór stylu zarządzania do celów biznesowych i możliwości zespołu.	Małgorzata Świerkosz - Hołysz	13-11-2024	13:30	16:30	03:00
4 z 7 Motywowanie- motywatory finansowe i niefinansowe. Efektywna komunikacja jako narzędzie motywacyjne i budowania autorytetu lidera.	Małgorzata Świerkosz - Hołysz	14-11-2024	09:00	12:00	03:00
5 z 7 PRZERWA	Małgorzata Świerkosz - Hołysz	14-11-2024	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 7 Rozwój zespołu i zarządzanie sytuacjami konfliktowymi, fazy rozwoju zespołu przyczyny konfliktów w zespole, rola lidera w konflikcie.	Małgorzata Świerkosz - Hołysz	14-11-2024	12:30	15:15	02:45
7 z 7 Test walidacja	Małgorzata Świerkosz - Hołysz	14-11-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Świerkosz - Hołysz

Coach, facylitator, senior trener z zakresu rozwoju kompetencji menedżerskich i tzw. kompetencji miękkich. Autorka artykułów naukowych dotyczących coachingu i zarządzania. Doświadczenie w biznesie zdobywała od 1999 r. jako właściciel firmy, a następnie trener wewnętrzny w BOŚ Bank S.A., gdzie odpowiadała za organizację, projektowanie i prowadzenie szkoleń miękkich i twardych, wdrażanie i badanie modelu kompetencji, rekrutację i selekcję pracowników, coaching, prowadzenie procesów Development Center. Prowadzi szkolenia: zarządzanie zmianą, zarządzanie sytuacyjne, zarządzanie poprzez kompetencje, zarządzanie przez cele, zarządzanie w oparciu o talenty, coachingowy model zarządzania; zarządzanie sobą w czasie, zarządzanie pokoleniami. Opracowuje

i wdraża modele kompetencji w organizacjach biznesowych, jak i w jednostkach publicznych. Działa jako coach, prowadząc sesje dla wysokiej kadry managerskiej, jak i dla klientów indywidualnych. Certyfikowany, międzynarodowy konsultant MindSonar®, Facylitator Management 3.0 najnowszej koncepcji w zarządzaniu, wykorzystującej podejście zwinne oparte na metodyce Agile, Agile PM, Facylitator APMG.

Posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń oraz 60 godzinne doświadczenie doradcy w prowadzeniu usług doradczych w podobnym zakresie w zarządzaniu, przywództwie w wirtualnym środowisku, komunikacji oraz umiejętności menedżerskich w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia doradztwa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają teczki, notesy długopisy oraz materiały wypracowane podczas usługi.

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).
Zapraszamy do kontaktu.**

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) 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 doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

ul. Hubska 54
50-502 Wrocław
woj. dolnośląskie

HOTEL INVITE ul.Hubska 54
50-502 Wrocław

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600