



Aneta Gibek-
Wiśniewska



Zarządzanie projektem dla B2B

Numer usługi 2024/09/20/12664/2319121

8 062,50 PLN brutto

8 062,50 PLN netto

268,75 PLN brutto/h

268,75 PLN netto/h

📍 Opole / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 05.11.2024 do 27.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracodawcy oraz pracownicy.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	04-11-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności z zakresu skutecznego zarządzania projektami i efektywnego kierowania zespołem projektowym. Uczestnicy będą mieli okazję zapoznać się z podejściem projektowym oraz zdobyć praktyczną wiedzę dotyczącą metod i narzędzi wspierających procesy projektowe. Ponadto, szkolenie skupi się na rozwijaniu umiejętności identyfikowania własnego stylu komunikacji, prowadzenia rozmów z trudnym klientem oraz budowania strategii negocjowania warunków realizacji projektu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie Specyfiki Zarządzania Projektowego w Kontekście Biznesu B2B.	Analiza zagadnień specyficznych dla B2B Zidentyfikowanie kluczowych czynników sukcesu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Umiejętność Projektowania i Realizacji Projektów B2B.	Projektowanie strategii projektowej Elastyczność w dostosowywaniu projektów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Umiejętność Budowania i Utrzymywania Relacji Biznesowych.	Budowanie trwałych relacji Negocjacje w kontekście projektów B2B	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Znajomość Narzędzi i Technik Zarządzania Projektem w Kontekście B2B.	Skuteczne stosowanie narzędzi zarządzania Monitorowanie efektywności projektów	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 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 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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- Tożsamość lidera, zespołu a klienta. Różne osobowości i różne style komunikacji.
- Opracowanie strategii dla projektu B2B.
- Priorytety w zadaniach - zarządzanie sobą w czasie.
- Planowanie i zarządzanie przez cele.
- Zasoby osobowe/kapitałowe potrzebne do realizacji zadań.
- Strategia negocjacji w realizacji projektu.

- 7. Trudne rozmowy z klientem lub partnerem projektu.
- 8. Delegowanie zadań i organizacja pracy.
- 9. Rozwiązywanie problemów.
- 10. Konstruktywna krytyka a nadzorowanie.
- 11. Informacja zwrotna a rozliczanie.
- 12. Rozwiązywanie konfliktów.
- 13. Praca z emocjami w zespole.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 11 Opracowanie strategii dla projektu B2B.	Aneta Gibek-Wiśniewska	05-11-2024	08:00	13:00	05:00	Tak
2 z 11 Tożsamość lidera, zespołu a klienta. Różne osobowości i różne style komunikacji.	Aneta Gibek-Wiśniewska	12-11-2024	08:00	13:00	05:00	Tak
3 z 11 Priorytety w zadaniach - zarządzanie sobą w czasie.	Aneta Gibek-Wiśniewska	14-11-2024	08:00	10:00	02:00	Tak
4 z 11 Planowanie i zarządzanie przez cele.	Aneta Gibek-Wiśniewska	14-11-2024	10:20	13:20	03:00	Tak
5 z 11 Zasoby osobowe/kapitałowe potrzebne do realizacji zadań.	Aneta Gibek-Wiśniewska	18-11-2024	08:00	10:00	02:00	Tak
6 z 11 Strategia negocjacji w realizacji projektu.	Aneta Gibek-Wiśniewska	18-11-2024	10:20	13:20	03:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 11 Trudne rozmowy z klientem lub partnerem projektu.	Aneta Gibek-Wiśniewska	22-11-2024	08:00	10:00	02:00	Tak
8 z 11 Delegowanie zadań i organizacja pracy.	Aneta Gibek-Wiśniewska	22-11-2024	10:20	13:20	03:00	Tak
9 z 11 Rozwiązywanie problemów	Aneta Gibek-Wiśniewska	27-11-2024	08:00	10:00	02:00	Tak
10 z 11 Konstruktywne krytyka a nadzorowanie	Aneta Gibek-Wiśniewska	27-11-2024	10:20	13:00	02:40	Tak
11 z 11 Walidacja efektów uczenia	-	27-11-2024	13:00	13:20	00:20	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 062,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 062,50 PLN
Koszt osobogodziny brutto	268,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	268,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aneta Gibek-Wiśniewska

Aneta Gibek-Wiśniewska

Obszar specjalizacji z zakresu: prawa, nowoczesnych systemów zarządzania i komunikacji w firmie/instytucji, zarządzania zmianą, zarządzania w kryzysie, mediacji, mentoringu.

Z wykształcenia prawnik, z zamiłowania psycholog, mentor, mediator i nade wszystko przedsiębiorca. Piastując urząd sędziego poszukiwała narzędzi dla osiągnięcia dialogu między stronami. Po wieloletniej pracy złożyła urząd i zaczęła realizować przedsięwzięcia biznesowe oraz społeczne. Sukcesy i zdobyte doświadczenie pozwoliły jej opracować pierwszy, holistyczny program rozwoju człowieka w jego nowej świadomości – Neo Sea®.

Sędzia, adwokat, mentor, mediator, wykładowca akademicki, trener.

W swojej działalności trenerskiej i edukacyjnej opracowała szereg autorskich szkoleń i wykładów m.in. z zakresu prawa, nowoczesnych systemów zarządzania i komunikacji w firmie/instytucji.

Prelegentka wielu konferencji na temat mediacji, zarządzania konfliktem i siły dialogu. Prowadzi szeroką działalność na rzecz przedsiębiorczości i rozwoju osobistego stosując autorską metodę Neo Sea®.

Posiada bogate doświadczenie, którym dzieli się jako mentor Early Warning Europe oraz wykładowca akademicki. Na co dzień współpracuje z ekspertami z dziedziny psychologii, prawa i mediacji, budując każdego dnia nowe narzędzia rozwoju. Z jej usług eksperckich skorzystało kilka tysięcy osób budując wolność osobistą, zawodową oraz finansową.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dostępne w wersji elektronicznej.

Warunki techniczne

- Urządzenie elektroniczne z dostępem do Internetu, warunki techniczne potrzebne do korzystania z platformy zoom można znaleźć pod adresem <https://zoom-video.pl/zoom-wymagania-techniczne/>
- Zajęcia prowadzone są za pośrednictwem platformy Zoom, którą uczestnicy bezpłatnie pobierają w formie aplikacji na swoje urządzenie lub korzystają za pośrednictwem przeglądarki internetowej.
- Uczestnik powinien mieć dostęp do oprogramowań umożliwiających otwieranie i edytowanie plików tekstowych, prezentacji multimedialnych oraz otwieranie plików pdf.
- W dniu zajęć uczestnicy otrzymują link umożliwiający uczestnictwo w zajęciach.

Adres

ul. Budowlanych 129/12
45-123 Opole
woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aneta Gibek-Wiśniewska

E-mail biuro@anetagibekwisniewska.pl

Telefon (+48) 721 782 222