



Zarządzanie i kierowanie zespołem w praktyce. Przywództwo i motywacja - szkolenie

Numer usługi 2024/09/27/122428/2332676

1 476,00 PLN brutto
1 200,00 PLN netto
123,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h

EUROPEAN
TRAINING &
CONSULTING
CENTER SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



- 📍 Zakopane / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 12 h
- 📅 04.12.2024 do 05.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla menedżerów, którzy kierują zespołem i chcą udoskonalić 3 funkcje kierowania (przewodzenia i motywowania) zespołem: komunikowanie (celów - delegowanie, zasad, oczekiwań, rozmów dyscyplinujących, w konflikcie), rozwijanie pracowników poprzez coaching, usprawnienia, empowerment. Celem szkolenia jest wsparcie w zwiększeniu autorytetu oraz efektywności w kierowaniu i zarządzaniu. Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	25-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Cel edukacyjny szkolenia "Zarządzanie i kierowanie zespołem w praktyce. Przywództwo i motywacja" to wyposażenie uczestników w umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania zespołem oraz inspirującego i motywującego jego członków do osiągnięcia wspólnych celów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi kierować procesami w zespole poprzez odpowiednie wyznaczanie celów	Potrafi formułować jasne, konkretnie określone cele, które są zgodne z misją i strategią zespołu lub organizacji. Potrafi komunikować cele w sposób klarowny i inspirujący, motywując członków zespołu do ich osiągnięcia. Potrafi dostosowywać cele do zmieniających się warunków, świadomie reagując na nowe wyzwania i okoliczności. Potrafi wyznaczać cele SMART	Test teoretyczny
Uczestnik zna zasady motywacji pozafinansowej	Posiada świadomość różnorodnych czynników motywacyjnych, takich jak uznawanie osiągnięć, satysfakcja z pracy, rozwój zawodowy, odpowiedzialność, wyzwania, oraz praca w zespole. Potrafi identyfikować indywidualne potrzeby i preferencje motywacyjne członków zespołu, dostosowując strategię motywacyjną do ich specyficznych oczekiwań. Potrafi stosować techniki pozytywnego wzmocnienia, takie jak pochwały, uznanie osiągnięć, nagrody niematerialne, oraz wyrażanie wdzięczności, aby zwiększyć motywację i zaangażowanie zespołu. Potrafi budować kulturę organizacyjną opartą na wspieraniu rozwoju osobistego i zawodowego pracowników, oferując im możliwości rozwoju kompetencji, szkoleń, oraz udziału w interesujących	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik definiuje odpowiednie zachowania menedżera mającego decydujący wpływ na rozwój zespołu</p>	<p>Potrafi budować zaufanie i szacunek wśród członków zespołu poprzez konsekwentne i uczciwe działanie oraz wykazywanie empatii i zrozumienia dla ich potrzeb.</p> <p>Potrafi być przywódcą wzorowym, prezentując pozytywne zachowania i postawy, które inspirują innych do osiągnięcia wyższych standardów i rozwoju osobistego.</p> <p>Potrafi komunikować jasne i klarowne oczekiwania oraz cele, wyjaśniając ich znaczenie i wpływ na organizację</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik zna mocne i słabe strony jako lidera zespołu</p>	<p>Potrafi świadomie identyfikować i analizować swoje mocne strony jako lidera, takie jak umiejętność komunikacji, zdolność do motywowania innych, umiejętność delegowania zadań, oraz umiejętność rozwiązywania problemów.</p> <p>Potrafi wykorzystywać swoje mocne strony jako lidera do efektywnego kierowania zespołem, osiągnięcia celów organizacyjnych oraz wspierania rozwoju zawodowego członków zespołu.</p> <p>Potrafi być otwarty na konstruktywną krytykę oraz opinie innych osób w zespole, aby lepiej zrozumieć swoje słabe strony jako lidera.</p> <p>Potrafi identyfikować i akceptować swoje słabe strony jako lidera, takie jak brak cierpliwości, trudności w delegowaniu zadań, konfliktowe zachowania, oraz słaba umiejętność radzenia sobie ze stresem.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera szczegółowy opis efektów uczenia się, który precyzyjnie określa zakres i poziom osiągniętych umiejętności oraz wiedzy w danej dziedzinie.

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

Dokument uwzględnia proces walidacji, który obejmuje ocenę osiągniętych kompetencji w stosunku do określonych kryteriów.

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

Dokument potwierdza, że procesy kształcenia i szkolenia były prowadzone niezależnie od procesów walidacji, co zapewnia obiektywność i wiarygodność oceny uzyskanych kompetencji.

Program

1. Wstęp, integracja, prezentacje trenera i uczestników oraz ich oczekiwań od szkolenia

- Ćwiczenia wprowadzające i integrujące grupę
- Definicja zarządzania zespołem i kierowania zespołem
- Czym jest rządzenie? a czym zarządzanie?

2. Cechy Efektywnego Lidera

- Reguły i zasady szefa
- Przywództwo
- Odpowiedzialność i delegowanie zadań
- Skuteczność i konsekwentność liderów
- Wiarygodność Menedżera

3. Analiza stylu kierowania

- Poznanie własnego stylu kierowania – test
- Poznanie czterech stylów kierowania
- Kiedy należy stosować styl: dyrektywny, współpracujący, liberalny, kooperujący
- Skutki zastosowania właściwego i niewłaściwego stylu
- Symulacja przypadku na temat ustalenia etapu rozwoju pracowników i zastosowania właściwego stylu kierowania

4. Zestaw psychologicznych narzędzi Menedżera

- Odsłona własnych intencji
- Informacja zwrotna
- Pytania i parafrazy
- Typologia zachowań- analiza pozwalająca scharakteryzować przewodni typ zachowań pracowników
- Sztuka wyznaczania jasnych celów i ich prezentacji
- Narzędzia rozwoju pracowników -
- Menedżer coachem
- Jak wdrożyć w zespole EMPOWERMENT?
- Angażowanie pracowników do podejmowania decyzji, brania odpowiedzialności

5. Co motywuje pracowników?

- motywacja finansowa
- motywacja pozafinansowa
- metody rozpoznania motywatorów pracownika
- co motywuje Ciebie?
- autodiagnoza motywacji
- jak zaangażować pracowników bez stosowania motywatorów?

6. Przeprowadzanie trudnych rozmów pracowniczych

- Konstruktywna krytyka
- trening umiejętności
- Konstruktywna pochwała
- trening umiejętności
- Stawianie granic
- Asertywność

- Sztuka ustępstw i dawania satysfakcji
- Negocjacje pracownicze nastawione na współpracę
- trening umiejętności w zakresie negocjacji pracowniczych

7. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Szkolenia prowadzone są w grupach do 20 osób. Ponadto podczas szkolenia uczestnicy dzielini są na mniejsze podgrupy (3-4 osoby) lub pary i wykonują w nich zadane przez trenera ćwiczenia.

Sala szkoleniowa wyposażona jest w stanowiska dla uczestników (stoliki i krzesła ustawione w kształt litery U). Dodatkowo sala wyposażona jest w stanowisko dla trenera, rzutnik, flipchart. Dla każdego uczestnika przygotowany jest również notatnik i długopis.

Od uczestników wymagana jest obecność (min. 80%), którą uczestnik potwierdza składając swój podpis na liście obecności, aktywny udział w szkoleniu oraz chęć współpracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Wstęp, integracja, prezentacje trenera i uczestników oraz ich oczekiwań od szkolenia	Maciej Grzeszyk	04-12-2024	10:00	10:30	00:30
2 z 14 Cechy Efektywnego Lidera	Maciej Grzeszyk	04-12-2024	10:30	11:30	01:00
3 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	04-12-2024	11:30	11:40	00:10
4 z 14 Analiza stylu kierowania	Maciej Grzeszyk	04-12-2024	11:40	13:00	01:20
5 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	04-12-2024	13:00	13:30	00:30
6 z 14 Analiza stylu kierowania	Maciej Grzeszyk	04-12-2024	13:30	15:00	01:30
7 z 14 Zestaw psychologicznych narzędzi Menedżera	Maciej Grzeszyk	04-12-2024	15:10	16:00	00:50
8 z 14 Zestaw psychologicznych narzędzi Menedżera	Maciej Grzeszyk	05-12-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	05-12-2024	10:30	10:40	00:10
10 z 14 Co motywuje pracowników?	Maciej Grzeszyk	05-12-2024	10:40	12:30	01:50
11 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	05-12-2024	12:30	12:40	00:10
12 z 14 Przeprowadzanie trudnych rozmów pracowniczych	Maciej Grzeszyk	05-12-2024	12:40	13:40	01:00
13 z 14 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Maciej Grzeszyk	05-12-2024	13:40	14:00	00:20
14 z 14 Walidacja	Katarzyna Porembska	05-12-2024	14:00	14:35	00:35

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 476,00 PLN
Koszt usługi netto	1 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	123,00 PLN
Koszt godziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Maciej Grzeszyk

Doradca i trener praktyk z 25 letnim doświadczeniem. Swoje kompetencje zawodowe ukształtował rozpoczynając pracę w firmie Door Training Poland a później w The Training Comapany Limes

Poland, gdzie od 1996 roku był dyrektorem ds. sprzedaży i rozwoju oraz trenerem. Był organizatorem i twórcą programowym ponad 300 seminariów i konferencji dotyczących rozwoju polskiej kadry menedżerskiej. Największym sukcesem była organizacja seminarium „Menedżer XXI wieku” w sali kongresowej w Warszawie, gdzie uczestniczyło ponad 2000 osób. Był głównym organizatorem i pomysłodawcą największych w Polsce targów firm szkoleniowych i doradczych na początku XXI wieku pod nazwą „Expo Training & Consulting” oraz „Quality Expo”.

Od ponad 20 lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń oraz indywidualnym doradztwem w zakresie sprzedaży i zarządzania, w tym optymalizacji procesów biznesowych. Jest ekspertem w zarządzaniu projektami oraz procesami. Inżynier budownictwa lądowego (Politechnika Warszawska) a jednocześnie absolwent studiów SWPS (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej) Negocjacje i Mediacje. Główny pomysłodawca stworzenia Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Podczas prowadzonych szkoleń duży nacisk kładzie na praktyczne wykorzystanie prezentowanych narzędzi. Jest również mediatorem rozwiązującym konflikty w zespołach pracowniczych oraz między właścicielami czy członkami zarządu. Jest doradcą dla zarządów firm, w aspektach strategii sprzedaży, zarządzania i kierowania, w tym podejmowania trudnych decyzji.



2 z 2

Katarzyna Poremska

Absolwentka Uniwersytetu Śląskiego, Politechniki Śląskiej i Uniwersytetu SWPS. Menadżer z 20sto letnim doświadczeniem zawodowym (INTERNATIONAL CAR TRADING S.A., POLFA TARCHOMIN S.A., EUROPEAN TRAINING & CONSULTING CENTER Sp. z o.o.) Wiceprezes Europejskiego Stowarzyszenia Coachów Psychologów. Ukończyła kilkadziesiąt certyfikowanych szkoleń w zakresie zarządzania, budowania zespołów, sprzedaży oraz innych umiejętności miękkich. Obecnie dzieli się swoim doświadczeniem zawodowym tworząc programy rozwojowe w zakresie rozwoju kompetencji pracowniczych. Prelegentka konferencji i warsztatów uczelni wyższych. Wykładowca akademicki na Uniwersytecie SWPS na kierunku Psychologia oraz w Wyższej Szkole Humanitas na kierunku Zarządzanie i Psychologia. Od 15 lat prowadzi szkolenia a od 6 lat również coachingi dla menadżerów i pracowników przedsiębiorstw. W swoim dorobku szkoleniowym przeprowadziła ponad 9000 godzin warsztatów i szkoleń oraz około 2500 godzin coachingów oraz ponad 400 godzin zajęć on-line. Wykonując swoją pracę koncentruje się na skutecznych technikach i narzędziach oraz sprawdzonych w biznesie rozwiązaniach. Prowadzi różne formy pracy trenerskiej: szkolenia i warsztaty grupowe, treningi jeden na jeden, trening on the job, coachingi, zajęcia on-line, mentoring, assesstment i development center. Realizuje zarówno krótkie projekty szkoleniowe jak i wielomiesięczne procesy zmiany w obszarze zarządzania, budowania zespołów, motywowania, rozwoju osobistego, sprzedaży i obsługi klienta.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały uzupełniające w formie prezentacji lub dokumentów tekstowych, e-podręczników zostaną przesłane bezpośrednio do uczestnika po szkoleniu drogą elektroniczną. Każdy uczestnik dostanie na szkoleniu notatnik i długopis do własnych notatek.

Informacje dodatkowe

Każdy uczestnik otrzyma również imienny certyfikat/zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie zajęć na podstawie wypełnionej ankiety.

Istnieje również skorzystanie z usługi w cenie netto po przedłożeniu stosownego oświadczenia umożliwiającego wystawienie faktury ze stawką "zw".

Możemy zorganizować również szkolenie zamknięte dla Państwa firmy, w jej siedzibie lub poza nią. Zapraszamy do kontaktu. Więcej informacji na naszej stronie www.eszkolenia.pl
„Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój”

Adres

ul. Kościeliska 40a
34-500 Zakopane
woj. małopolskie

Pensjonat *** „Jastrzębia Turnia”
ul. Kościeliska 40 a
34-500 Zakopane

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Nowak

E-mail k.nowak@training.com.pl

Telefon (+48) 608 658 066