



Zmotywowany zespół realizuje cele firmy.

Numer usługi 2024/10/07/12540/2348037

8 610,00 PLN brutto

7 000,00 PLN netto

195,68 PLN brutto/h

159,09 PLN netto/h

NOWE KIERUNKI

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



📍 Gostyń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 44 h

📅 12.11.2024 do 18.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy Samodzielnego Publicznego Zespołu Opieki Zdrowotnej w Gostyniu
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	11-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	44
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy po zakończeniu usługi będą samodzielnie rozpoznawać naturalne predyspozycje pracowników i efektywniej wykorzystywać ich umiejętności w organizacji. Uczestnicy poznają motywatory zewnętrzne i wewnętrzne, a także poznają nowe techniki komunikacyjne, które pomogą w kontakcie z Pacjentem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
planuje proces kontaktu z Pacjentem	inicjuje zachowania proaktywne w kontakcie z Pacjentem	Wywiad swobodny
	charakteryzuje proces decyzyjny Pacjenta	Wywiad swobodny
Wykorzystuje określenie celów i priorytetów w zarządzaniu zasobami ludzkimi	Dobiera odpowiednich pracowników do odpowiednich zadań, aby usprawnić działanie zespołów w organizacji	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje narzędzia do określania celów i priorytetów	Wywiad swobodny
	Zna korzyści określania celów i priorytetów	Wywiad swobodny
	prezentuje rozwiązania językiem korzyści	Wywiad swobodny
buduje wartości w kontakcie z Pacjentem	używa technik radzenia sobie z Trudnym Pacjentem	Wywiad swobodny
	planuje elementy obsługi posprzedażowej w planie marketingowym	Wywiad swobodny
Wykorzystuje motywację w zarządzaniu zasobami ludzkimi	Wykorzystuje rolę informacji zwrotnej na postawy i motywację pracowników	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje i opisuje motywatory	Wywiad swobodny
	Komunikuje się bez przemocy NVC	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

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

Motywacja w zarządzaniu zasobami ludzkimi

- Teoria potrzeb wg Abrahama Maslowa
- Rola motywacji w realizowaniu celów i strategii organizacji
- Delegowanie przez cele
- Motywacja zewnętrzna i wewnętrzna
- Informacja zwrotna a motywacja pracowników
- „Trudne rozmowy” a komunikacja bez przemocy (NVC)

Dzień 2

Określanie celów i priorytetów w zarządzaniu

- Metodologia SMART – ćwiczenia praktyczne
- Określanie zasobów niezbędnych do realizacji celów
- Określenie celów firmy, celów indywidualnych pracowników
- Zarządzanie przez cele a zarządzanie przez zadania
- Priorytety i wartości w firmie

Proces decyzyjny Klienta

- Relacyjny model obsługi
- Proaktywność w kontakcie z Pacjentem
- Pytania jako klucz kontaktu z Pacjentem
- Tworzenie efektywnego procesu kontaktu z Pacjentem

Wartości i radzenie sobie z Trudnym Pacjentem

- Prezentacja usług dodatkowych
- Język korzyści w prezentacji
- Metody radzenia sobie z Trudnym Pacjentem
- Budowanie wartości pozacenowej w praktyce

Obsługa Pacjenta

- Badanie potrzeb Pacjenta
- Pytania prowadzące do podjęcia decyzji

Walidacja

Obserwacja w warunkach symulowanych, przeprowadzanie wywiadów swobodnych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Motywacja w zarządzaniu zasobami ludzkimi	Tomasz Piasecki	12-11-2024	07:00	15:00	08:00
2 z 6 Określanie celów i priorytetów w zarządzaniu	Tomasz Piasecki	13-11-2024	07:00	15:00	08:00
3 z 6 Proces decyzyjny Pacjenta	Tomasz Piasecki	14-11-2024	07:00	15:00	08:00
4 z 6 Wartości i radzenie sobie z Trudnym Pacjentem	Tomasz Piasecki	15-11-2024	07:00	15:00	08:00
5 z 6 Obsługa Pacjenta	Tomasz Piasecki	16-11-2024	07:00	14:00	07:00
6 z 6 Walidacja	-	18-11-2024	07:00	12:00	05:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 610,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,68 PLN
Koszt osobogodziny netto	159,09 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Piasecki

Zarządzanie zespołem, motywowanie zespołu, skuteczna sprzedaż, profesjonalna obsługa Klienta, negocjacje Doświadczenie zawodowe trener, doradca biznesu, coach Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Wydział Zarządzania. Ukończone studia doktoranckie. Ze zarządzaniem zasobami i sprzedażą związany od ponad 28 lat.. Ze szkoleniami związany od 21 lat. Swoje pierwsze kroki trenerskie stawiał pod okiem takich firm szkoleniowych jak Acceptus, TMI, IRB, House of Skills. Ukończył Szkołę Trenerów Business Training. Jest autorem i współautorem wielu programów szkoleniowych. Certyfikowany trener FRIS. Podczas szkoleń wykorzystuje nie tylko teorię, ale również swoją bogatą praktykę przez co warsztat z jego udziałem jest oparty na rzeczywistych przykładach z codziennego życia menedżerów, doradców i przedstawicieli handlowych. Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania zespołem, budowanie zespołu, coaching, zarządzania czasem, zarządzania zmianą, zarządzania projektami, motywacyjne oraz komunikacji, wystąpień publicznych – sztuki prezentacji, obsługi Klienta, sprzedaży i negocjacji. Realizował kilka projektów szkoleniowych w ramach EFS. Kluczowe kwalifikacje: zrealizował (opracowanie programu i materiałów dydaktycznych oraz prowadzenie) ponad 3000 dni szkoleniowych. Posiada ponad 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podanej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dzień szkoleniowy liczony jest jako 8 godzin dydaktycznych (8x45) – wykłady i warsztat w miejscu pracy.

Metody pracy stosowane podczas naszych szkoleń:

- Wykład interaktywny
- Warsztat praktyczny w miejscu pracy
- Dyskusje moderowane
- Studium przypadku (Case study)
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Filmy, materiały audio
- Burze mózgów
- Odgrywanie ról (drama), scenki
- Rozwiązywanie realnych problemów
- Metafory, analogie, historie
- Kwestionariusze, test

Po realizacji usługi realizowane są wywiady telefoniczne, mające na celu pomiar efektów działań rozwojowych.

Adres

pl. Karola Marcinkowskiego 8/9
63-800 Gostyń
woj. wielkopolskie

Kontakt



Tomasz Piasecki

E-mail szkolenia@nowekierunki.com

Telefon (+48) 516 069 988