



Budowanie kompetencji i autorytetu menedżera

Numer usługi 2024/11/17/168976/2415794

2 240,00 PLN brutto

2 240,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

Institut Reputacji
Osobistej i
Organizacji Ewa
Wilmanowicz



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.01.2025 do 15.01.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Program jest skierowany do menedżerów na różnych szczeblach, liderów zespołów oraz osób aspirujących do roli menedżera. Idealnymi uczestnikami są:</p> <ul style="list-style-type: none">• Menedżerowie i liderzy zespołów, którzy chcą zwiększyć autorytet i wpływ w swojej roli oraz efektywność pracy zespołu.• Przedsiębiorcy i właściciele firm, którzy pragną poprawić zarządzanie zespołem i osiągać lepsze wyniki.• Specjaliści i pracownicy, którzy chcą rozwijać umiejętności przywódcze i organizacyjne.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	07-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Autorytet i efektywność menedżera" przygotowuje do samodzielnego planowania procesu pracy własnej oraz zespołu poprzez zarządzanie realizacją zadań, delegowanie oraz wykorzystanie zaawansowanych technik planowania i priorytetyzacji zadań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik samodzielnie określa zadania do oddelegowania i odpowiednio je przekazać.	Uczestnik przedstawia plan delegowania zadań zgodnie z poziomami Shermana, wraz z oceną efektywności i wpływu na zespół.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje analizę SWOT do oceny swoich umiejętności menedżerskich.	Uczestnik prezentuje analizę SWOT swoich umiejętności menedżerskich, wraz z planem działań mających na celu wzmocnienie mocnych stron i poprawę słabych.	Wywiad ustrukturyzowany Prezentacja
Uczestnik skutecznie priorytetyzuje i planuje zadania.	Uczestnik przedstawia plan zadań zgodnie z Matrycą Eisenhowera, wraz z oceną efektywności i wpływu na organizację pracy.	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument zawiera efekty 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, potwierdza.

Program

Szkolenie skierowane jest do menedżerów, liderów zespołów oraz osób aspirujących do roli menedżera. Idealnymi uczestnikami są:

- Menedżerowie i liderzy zespołów, którzy chcą zwiększyć autorytet i wpływ w swojej roli oraz efektywność pracy zespołu.
- Przedsiębiorcy i właściciele firm, którzy pragną poprawić zarządzanie zespołem i osiągać lepsze wyniki.
- Specjaliści i pracownicy, którzy chcą rozwijać umiejętności przywódcze i organizacyjne.

Szkolenie prowadzone jest na sali szkoleniowej, podczas szkolenia uczestnicy korzystają z przygotowanych materiałów szkoleniowych w wersji papierowej. Ćwiczenia praktyczne realizowane są w grupach 3-4 osobowych oraz w parach. Szkolenie będzie prowadzone w formie interaktywnych prezentacji, dyskusji grupowych i ćwiczeń praktycznych, które pozwolą przygotować się do konkretnych działań w środowisku biznesowym.

Usługa realizowana jest przez 2 następujące po sobie dni robocze po 8 h zegarowych - przerwy wliczane są w czas szkolenia.

RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA:

Dzień 1: Autorytet i wpływ menedżera

- Zarządzanie relacjami z byłymi kolegami/koleżankami
- Zwiększanie pewności siebie
- Delegowanie zadań
- SWOT menedżera - prezentacja osobistej analizy
- Budowanie autorytetu w oczach przełożonego
- Funkcje menedżera
- Expose szefa
- Model Junga – rozpoznawanie osobowości pracowników

Dzień 2: Efektywność osobista menedżera

- Identyfikacja przeszkód w maksymalnej efektywności
- Strategia myślowa sprawczości
- SMART-UP – stawianie celów
- Priorytetyzacja i planowanie zadań
- Matryca Eisenhowera w praktyce - prezentacja osobistej matrycy
- Poziomy delegowania zadań (6 poziomów Shermana)
- Aplikacje i narzędzia usprawniające zarządzanie czasem
- Wywiad ustrukturyzowany w zakresie delegowania zadań w pracy menedżera
- Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 240,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 240,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Leszczyński

Krzysztof Leszczyński - instruktor, trener w obszarze przywództwa i zarządzania organizacją. Konsultant w zakresie standaryzacji, procedur w organizacji oraz analizy konkurencji.

W Instytucie Reputacji realizuje szkolenia i procesy doradcze w zakresie przywództwa, budowania autorytetu i skutecznego zarządzania organizacją poprzez skuteczną analizę położenia, tworzenie instrukcji i standardów pracy, delegowanie oraz świadomą ewaluację i informację zwrotną.

Autor książki: Taktyki Sił Zbrojnych w życiu i biznesie - skuteczność, reputacja, wpływ".

Były komendant Centrum Szkolenia Wojsk Obrony Terytorialnej szkolił żołnierzy wyjeżdżającymi na misje wojskowe, służył m.in. jako dowódca na misjach wojskowych w Kosowie, Bośni i Hercegowinie, Czadzie, Afganistanie. Instruktor przetrwania i Force Protection.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe i zeszyt ćwiczeń.

Adres

Warszawa

Warszawa

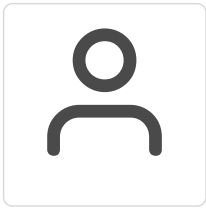
woj. mazowieckie

Sala szkoleniowa wynajęta w hotelu na terenie Warszawy

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wilmanowicz

E-mail biuro@instytutreputacji.pl

Telefon (+48) 502 077 666