



AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



Zarządzanie sobą w czasie. Jak skutecznie walczyć z pożeraczami czasu i zwiększyć efektywność osobistą?

Numer usługi 2020/02/24/12327/534825

📍 Wrocław / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.11.2024 do 07.11.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Menadżerowie, liderzy, koordynatorzy, osoby zarządzające projektem, zespołem.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	05-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Umiejętne identyfikowanie przeszkód na drodze do efektywnego zarządzania własnym czasem, określanie celów i poznanie różnych metod i technik zarządzania czasem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
określa techniki zarządzania czasem i automotywyacją	identyfikuje przeszkody, definiuje cele	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. **Przeszkody w efektywnym zarządzaniu sobą w czasie** - w ramach modułu zostaną omówione następujące zagadnienia:

1. Złodzieje czasu
2. Wpływ wielozadaniowości na efektywność pracy
3. Prokrastynacja i jej skutki
4. Zadania przejęte a efektywność własna
5. Rola nawyków

2. **Cele i ich rola w budowaniu efektywności**

1. Cele osobiste i zawodowe a zarządzanie sobą w czasie
2. Model OTIUM
3. Zasady budowania celów
4. Sposób dojścia do celu (mity i fakty)
5. Sposoby radzenia sobie z prokrastynacją
6. Ćwiczenie silnej woli a przezwyciężanie nawyków

Dzień 2

1. **Metody i techniki**

1. Technika ALPEN
2. Zasada Pareto i model ABC
3. Macierz Eisenhowera

2. **Budowanie automotywyacji**

1. Technika 6 kroków skutecznej automotywacji

3. Rola komunikacji a efektywność pracy

1. Delegowanie zadań

2. Skuteczna informacja zwrotna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	Tomasz Wysoczański	06-11-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Tomasz Wysoczański	07-11-2024	09:00	17:00	08:00

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

Tomasz Wysoczański

Zarządzanie strategiczne, modele biznesowe, motywowanie, przywództwo, zarządzanie sprzedażą, inspirowanie do rozwoju ludzi i firmy

Prowadzenie działalności biznesowej może przypominać grę w Tetris. Istotne jest bowiem, aby różne elementy układanki tworzyły spójną całość. Jednocześnie jak w grze chwila dekoncentracji może doprowadzić do szybkiego osiągnięcia „sufitu”, a przez to zahamowania rozwoju. Dlatego też, realizując swoją pasję inspirowania i pomagania, pracuję z właścicielami firm, menedżerami oraz zespołami w poszukiwaniu rozwiązań wspierających rozwój ich firmy. Jako trener, konsultant i

coach prowadziłem projekty szkoleniowo-doradcze dla firm produkcyjnych i usługowych reprezentujących bardzo szeroki przekrój rynku: finansowe, biotechnologiczne, medyczne, kreatywne, edukacyjne, turystyczne, spożywcze. Dzięki współpracy z różnymi środowiskami biznesowymi nauczyłem się patrzeć na firmę i jej rozwój z kilku stron: ekonomicznej, socjologicznej i psychologicznej. Klienci współpracujący ze mną podkreślają moje umiejętności inspirowania do działania i rozwoju.

Wyższe

Kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

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

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Angela Janas



E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600