



## Zarządzanie przez cele

Numer usługi 2017/04/28/11943/54326

4 674,00 PLN brutto  
3 800,00 PLN netto  
0,00 PLN brutto/h  
0,00 PLN netto/h

Centrum Innowacji  
Prolearning MICHAŁ  
KOŁODZIEJCZYK

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 29.04.2017 do 30.04.2027



## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-04-2027
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	0

## Cel

### Cel biznesowy

brak tekstu

### Cel edukacyjny

brak tekstu

## Kwalifikacje

## Program

Zarządzanie przez cele to prosty w założeniach i wyjątkowo skuteczny system menedżerski.

ZPC opiera się na założeniu, że postawienie przed pracownikiem jasnego i jednoznacznego celu jest motywujące. Odpowiedni wybór kluczowych celów pozwala skupić zaangażowanie pracowników na sprawach najistotniejszych. O skuteczności systemu decyduje sposób zdefiniowania celów, ich dobór oraz zasady komunikowania.

Menedżer wykorzystujący w swojej pracy Zarządzanie Przez Cele koncentruje się na zaangażowaniu pracowników w proces ustalania i realizacji celów. Wymaga to od menedżera umiejętności motywowania i rozbudzania innowacyjności swoich podwładnych.

Sukces i popularność Zarządzania Przez Cele wynika z uniwersalności tej metody, znajduje ona swoje zastosowanie zarówno w

zarządzaniu strategicznym jak i kierowaniu konkretnym działem czy zespołem.

Zarządzanie Przez Cele z powodzeniem może być stosowana w małych rodzinnych firmach, dużych przedsiębiorstwach jak i instytucjach publicznych oraz urzędach.

### 1.SYSTEM ZPC

- czym jest ZPC,
- motywacyjne aspekty ZPC,
- podstawowe założenia systemu zarządzania przez cele,
- zasady funkcjonowania systemu ZPC,
- etapy budowania systemu ZPC.

### 2.PODSTAWOWE ZASADY FORMUŁOWANIA CELÓW

- zdefiniowanie pojęcia celu i jego podstawowych atrybutów,
- współzależność celów od strategii przedsiębiorstwa, rodzaje celów na różnych poziomach organizacji
- wykorzystanie metody SMART w procesie wyznaczania celów,
- fazy procesu generowania celów,
- SMARTER, czyli ZPC pozytywnie.

### 3.WARUNKI REALIZACJI CELÓW

- problemy identyfikacji wykonawcy z realizowanymi celami,
- relacje przełożony – podwładny,
- rola kierownika w zarządzaniu przez cele,
- bariery i błędy w zastosowaniu ZPC,
- potencjalne trudności we wdrażaniu systemu zarządzania opartego na ZPC,
- zasada Pareto,
- jak motywować pracowników do realizacji celów.

### 4.FORMUŁOWANIE CELÓW

- zależność celów od strategii,
- „misje” komórek organizacyjnych,
- cele ciągłe i dynamiczne,
- hierarchizacja celów, priorytetyzowanie, macierz Eisenhowera.

### 5.WARUNKI REALIZACJI CELÓW

- relacje szef - podwładny; wymagania wobec przełożonego,
- identyfikacja wykonawcy z celem,
- partycypacja w ustalaniu celów,
- uprawnienia osób odpowiedzialnych za realizację celów,
- zakres nadzoru,
- kontrola i ocena realizacji celów,
- wynagradzanie za realizację celu.
- osoby zaangażowane we wdrażanie ZPC
- zespołowe wyznaczanie celów i podejmowanie decyzji
- elementy związane z sylwetką menedżera – style kierowania, źródła autorytetu

# 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	4 674,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	0,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	0,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

## Adres

Mikołaja Kopernika 30/  
Warszawa  
woj. mazowieckie

## Kontakt



**Magdalena Płachytka**

**E-mail** [marketing@prolearning.pl](mailto:marketing@prolearning.pl)

**Telefon** +48 508 913 532