



Przepis na Menedżera - Kierownik - Lider - Przywódca. Warsztaty praktyczne z zakresu rozwoju lidera i efektywnego zarządzania zespołem

Numer usługi 2020/04/08/12327/553135

3 000,00 PLN brutto
3 000,00 PLN netto
187,50 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h

AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 30.10.2024 do 31.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Menadżerowie, kierownicy, wszyscy, którzy chcą nabyć bądź rozwinąć, wzmocnić swoje umiejętności z zakresu bycia skutecznym i efektywnym liderem, przywódcą.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	29-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wiedza:

- skuteczne narzędzia zarządzania zespołami,
- narzędzia zwiększające efektywność pracy,
- skutecznej komunikacji.

Umiejętności:

- planowanie pracy zespołu,
- komunikacji w zespole,
- techniki nagradzania i karania,
- zarządzanie konfliktami.

Postawy:

- podejście do planowania i zarządzania pracownikami,
- skutecznej komunikacji, w tym uważnego słuchania współpracowników,
- wzrost świadomości silnych i słabych stron kierownika.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
stosuje narzędzia zarządzania zespołami oraz narzędzia zwiększające efektywność pracy,	określa zasady skutecznej komunikacji	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

Przepis na Menedżera - Kierownik - Lider - Przywódca. Warsztaty praktyczne z zakresu rozwoju lidera i efektywnego zarządzania zespołem *możliwa f. zdalna*

Dzień 1

Wprowadzenie

- pojęcia podstawowe w zarządzaniu zespołami

- powitanie uczestników – zasady, przerwy, pytania, wzajemne poznanie się.
- Identyfikacja oczekiwania i doświadczenia uczestników.
- przedstawienie głównych celów i agendy szkolenia.

Kierownik a Lider Przywódca

- różnica między kierownikiem/szefem a liderem/przywódcą
- 21 cech idealnego lidera
- pięć poziomów przywództwa wg J.C. Maxwell'a
- Narzędzie do indywidualnej oceny poziomu przywództwa

Ścieżka rozwoju liderów - jak przejść na wyższy poziom zarządzania

- Poziom stanowiska
- Poziom przyzwolenia
- Poziom skuteczności
- Poziom rozwijania podwładnych
- Poziom osobistego autorytetu
- plusy i minusy poszczególnych poziomów
- przekonania i kroki pozwalające przejść na wyższy poziom efektywności osobistej i przywództwa

Efektywne wykorzystanie ról zespołowych współpracowników

- cechy charakteru preferowane w roli zespołowej
- Test diagnoza ról w zespole
- warsztat z zakresu budowania efektywnych zespołów, adekwatnych do różnego typu zadań/projektów

Przywództwo sytuacyjne

- Style kierowania zespołami
- Test autodiagnoza menadżera
- Jak dobrać odpowiedni styl zarządzania i delegowania zadań w zależności od założonych celów i składu zespołu?
- Expose szefa - kiedy i po co wygłaszamy
- Warsztat: Expose szefa w praktyce

Dzień 2

Motywowanie

- finansowe i niefinansowe narzędzia motywowania
- kary niefinansowe
- nagrody niefinansowe
- co ludzi motywuje do pracy?
- najczęstsze błędy popełniane w obszarze motywowania pracowników,
- algorytm efektywnej rozmowy służącej nagrodzeniu pracownika
- algorytm efektywnej rozmowy służącej ukaraniu pracownika

Efektywna komunikacja w zespole

- najczęstsze błędy popełniane w obszarze komunikacji szefa z pracownikiem
- bariery skutecznej komunikacji
- zasady skutecznej komunikacji
- zasady udzielania skutecznej informacji zwrotnej

Rozwój zespołu i sytuacje konfliktowe

- fazy rozwoju zespołu
- rola kierownika w poszczególnych fazach życia zespołu
- przyczyny konfliktów w zespole
- style zachowań w sytuacjach konfliktowych i stresowych
- test zachowań w sytuacjach konfliktowych i stresowych
- jak w praktyce wykorzystać wiedzę o swoich zachowaniach w sytuacjach konfliktowych i stresowych do podniesienia poziomu efektywności osobistej

ZAKOŃCZENIE WARSZTATU – PODSUMOWANIE

- podsumowanie i rekomendacje

W przypadku realizacji w formie zdalnej:

Realizacja usługi odbędzie się w formie zdalnej za pośrednictwem wybranej platformy.

- Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym lub wewnętrznym mikrofonem, głośnik, klawiatura.
- Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być podłączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 60 kb/s, preferowana 228 kb/s)
- Wymagania dot. oprogramowania: Uczestnik powinien mieć pobraną aplikację wybranej platformy (do ustalenia)
- Ważność spotkania: doradca skontaktuje się z uczestnikami w celu zaproszenia za pomocą maila. Link do spotkania będzie aktywny podczas trwania usługi.

Istnieje możliwość realizacji tego szkolenia w formie zamkniętej, dopasowanej do uczestników, ich konkretnych potrzeb.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Ścieżka rozwoju liderów - jak przejść na wyższy poziom zarządzani; Efektywne wykorzystanie ról zespołowych współpracownikó w; Przywództwo sytuacyjne - warsztaty	Tomasz Kurek	30-10-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Motywowanie, Efektywna komunikacja w zespole, Rozwój zespołu i sytuacje konfliktowe, podsumowanie - warsztaty	Tomasz Kurek	31-10-2024	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kurek

Zarządzanie strategiczne, zarządzanie projektami, przywództwo, zarządzanie zespołem, komunikacja, negocjacje, zwiększanie efektywności zespołów i organizacji, wdrażanie zmian. Przedsiębiorca, menadżer, trener biznesu i doradca z dwunastoletnim stażem w zakresie zarządzania organizacjami i zespołami projektowymi. Współtworzył ponad 40 strategii rozwoju firm i instytucji publicznych, strategii komercjalizacji wynalazku i pozyskania inwestora. Pełnił m.in. funkcję Wiceprezesa Agencji Rozwoju Innowacji SA, Spółki notowanej na rynku New Connect, w której odpowiedzialny był za opracowanie i wdrożenie usług z zakresu komercjalizacji wiedzy i transferu technologii oraz doradztwa gospodarczego i strategicznego dla firm i instytucji publicznych. Uniwersytet Wrocławski - stosunki międzynarodowe, magister. Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu - Studia podyplomowe z zarządzania projektami Cowiners Sp. z o.o. - cykl szkoleń i doradztwa z zakresu komercjalizacji wiedzy. Doradzał przy opracowaniu kilkudziesięciu projektów inwestycyjnych wprowadzających do oferty firm nowe produkty i usługi. Koordynator i konsultant przy realizacji kilkunastu projektów biznesowych i społecznych. Przeprowadził kilkaset godzin szkoleniowych i doradczych.

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.

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

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Spotkanie z klientem odbędzie się w formie zdalnej przy użyciu wybranego narzędzia (Zoom, Google Meet, bądź inne narzędzie). Pozostałe terminy to praca własna doradcy. Kontakt z klientem będzie przebiegał w sposób zdalny za pośrednictwem maili, telefonu, itd. W związku ze zdalną realizacją usługi formalnym miejscem realizacji będzie siedziba naszej firmy tj. Kleczkowska 45, 50-227 Wrocław.

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686