



AKAT Usługi
Doradczę Tomasz
Kurek



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

Numer usługi 2020/04/09/12327/554081

📍 Opole / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 29.10.2024 do 30.10.2024

1 890,00 PLN brutto
1 890,00 PLN netto
118,13 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	Szkolenie dedykowane jest osobom zajmującym stanowisko kierownicze i predysponującym ku temu oraz wszystkim tym, którzy chcą poprawić efektywność własną oraz mieć wpływ na efektywność członków zespołu, współpracowników.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	28-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik usługi będzie samodzielnie organizował swój czas pracy w sposób efektywny i optymalny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zwiększenie świadomości na temat przeszkód w zarządzaniu czasem	Określenie jak jak wielozadaniowość wpływa na efektywność pracy	Test teoretyczny
Planuje i wyznacza priorytety z wykorzystaniem technik takich jak technika ALPEN, zasada Pareto, model ABC i macierz Eisenhowera	Określa stosowanie tych metod w codziennej pracy	Test teoretyczny
Wyznacza cele osobiste i zawodowe zgodnie z modelem OTIUM i zasadami SMART	Określa umiejętność budowania nawyków wspierających efektywność i radzenie sobie z prokrastynacją	Test teoretyczny
Stosuje techniki automotywacji oraz skutecznego delegowania zadań	Udziela i przyjmuje skuteczną informację zwrotną	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

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

Dzień 1

Przeszkody w efektywnym zarządzaniu sobą w czasie

- Złodzieje czasu
- Wpływ wielozadaniowości na efektywność pracy
- Prokrastynacja i jej skutki
- Zadania przejęte a efektywność własna
- Rola nawyków
- Specyfika pracy zdalnej

Dzień 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 3

Metody i techniki podnoszenia efektywności

- Technika ALPEN
 - Zasada Pareto i model ABC
 - Macierz Eisenhowera
 - warsztaty praktyczne
-

Dzień 4

Budowanie automotywacji i rola komunikacji a efektywność pracy

1. Technika 6 kroków skutecznej automotywacji
2. Delegowanie zadań
3. Skuteczna informacja zwrotna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Przeszkody w efektywnym zarządzaniu sobą w czasie - warsztaty	Tomasz Kurek	29-10-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 4 Cele i ich rola w budowaniu efektywności - warsztaty	Tomasz Kurek	29-10-2024	12:00	16:00	04:00
3 z 4 Metody i techniki podnoszenia efektywności - warsztaty	Tomasz Kurek	30-10-2024	08:00	12:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 4 Budowanie automotywacji i rola komunikacji a efektywność pracy	Tomasz Kurek	30-10-2024	12:00	16:00	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kurek

Trener i doradca w zakresie negocjacji i technik kontaktu z klientem i dostawcami, opracowanie strategii przygotowania i prowadzenia negocjacji zarówno zakupowych i sprzedażowych. Prowadzi grupowe i indywidualne formy pracy, których głównym celem jest rozwój kompetencji społecznych istotnych w budowaniu skutecznych relacji zawodowych – komunikacja, zarządzanie zespołem, rozwiązywanie konfliktów, rozwój współpracy, sprzedaż i obsługa Klientów, narzędzia i techniki HR w organizacji. Od 1997 roku pracuje jako trener, coach, doradca, psycholog Ma na swoim koncie ok 1000 dni treningowych, rocznie prowadzi ok. 30 szkoleń z zakresu rozwoju HR, umiejętności menedżerskich, handlowych i trenerskich. Wyższe, psychologia Od 1997 roku pracuje jako trener, coach,

doradca, psycholog Ma na swoim koncie ok 1000 dni treningowych, rocznie prowadzi ok. 30 szkoleń z zakresu rozwoju HR, umiejętności menedżerskich, handlowych i trenerskich.

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

Opole

Opole

woj. opolskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686