

PROGRAM SZKOLENIA

NOWOCZESNE STRATEGIE ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM I SKUTECZNE PODEJMOWANIE DECYZJI

SZKOLENIE 2-DNIOWE



NOWOCZESNE STRATEGIE ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM I SKUTECZNE PODEJMOWANIE DECYZJI

CZAS TRWANIA: 2 DNI 16 H

KORZYŚCI

- Rozpoznasz swój styl kierowania oraz wynikające z niego atuty i ograniczenia,
- Nabędziesz wiedzę potrzebną do delegowania zadań
- Poznasz sposoby formułowania celów i ustalania priorytetów,
- Poznasz metody rozwijania umiejętności i określania indywidualnych cech członków zespołu
- Zdobędziesz umiejętność inicjowania procesu budowania poczucia wzajemnego zaufania i bezpieczeństwa wśród współpracowników
- Wzmocnisz swoją skuteczność w przekazywaniu konstruktywnej informacji zwrotnej pracownikom
- Nauczysz się efektywnego zarządzania zespołem pracowników.
- Rozwiniesz optymalnie zespół i pracowników.
- Zaprezentujemy sposoby zarządzania procesami wewnętrznymi charakterystycznymi dla zespołów.
- Poznasz mechanizmy motywujące do pracy

METODOLOGIA

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe:

- warsztat grupowy
- prezentacja multimedialna
- dyskusje grupowe
- ćwiczenia, testy

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych. Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań.

Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

UCZESTNICY

Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich kierowników, zarówno tych, którzy dopiero objęli funkcję kierowniczą, jak i dla tych, którzy zajmują się kierowaniem już od jakiegoś czasu. Szkolenie polecane dyrektorom, kierownikom, menadżerom zainteresowanym poprawą swoich wyników, liderom poszukującym nowych sposobów oddziaływania, specjalistom przygotowującym się do zadań zarządczych; każdemu, kto organizuje pracę własną i innych.

DZIEŃ PIERWSZY: BUDOWANIE WIZERUNKU SZEFA I KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM

KREOWANIE POSTAWY SZEFA, KIEROWNIKA, MENEDŻERA - ODKRYCIE WŁASNEGO POTENCJAŁU?

- Budowanie pozytywnego wizerunku i zaufania wśród podwładnych
- Właściwa postawa osoby zarządzającej zespołem

MÓJ ZESPÓŁ

- Rozpoznawanie potrzeb pracowników
- Różnice w oczekiwaniach pracownika i przełożonego
- Wzmacnianie zaangażowania zespołu i pracowników
- Komunikacja i atmosfera w zespole- kluczowym elementem współpracy zespołowej

SKUTECZNA KOMUNIKACJA PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM MENEDŻERA/ KIEROWNIKA

- Funkcje komunikacji w procesie kierowania.
- Rodzaje słuchania i rola czujnego słuchania w zadowalającej współpracy
- Angażowanie pracowników do działania

BUDOWANIE RELACJI

- Budowanie zaufania wśród podwładnych
- Budowanie relacji ze współpracownikami
- Relacja szef- kolega
- Świadome budowanie relacji – co wolno, a czego unikać

DZIEŃ DRUGI: INFORMACJA ZWROTNA, MOTYWOWANIE, ZADANIA

MOTYWUJĄCY FEEDBACK – „INFORMACJA ZWROTNA”

- Pochwała/ konstruktywna krytyka
- Rola feedbacku w rozwoju jednostki i grupy
- Motywacja wewnętrzna i motywacja zewnętrzna
- Poszukiwanie źródeł motywacji wewnętrznej

ZADANIE, JAKO CEL DZIAŁANIA ZESPOŁU

- Czym się różnią cele osobiste od celów zespołu?
- Jak komunikować cele
- Zadania jako motywator dla pracownika – jak określić zadanie
- Wyznaczanie priorytetów
- Zlecenie zadań i efektywne ich egzekwowanie
- Zadania w zespole – rozwój partnerstwa i współpracy

RODZAJE ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI

- Rozmowa oceniająca, podsumowująca, motywująca

PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

- Moje wnioski

TERMINY



Terminy w harmonogramie <- kliknij

Możliwość realizacji szkolenia zamkniętego
(lokalizacja, termin do uzgodnienia)- wyślij zapytanie

Możliwość udziału w jednym dniu szkolenia w cenie
990zł netto/os

INWESTYCJA



szkolenie STACJONARNE i ONLINE 1590 zł netto / os + 23 % VAT

Cena obejmuje:

- udział w 2-dniowym szkoleniu,
- materiały szkoleniowe,
- karty pracy,
- skrypt poszkoleniowy / e- book,
- dyplom ukończenia szkolenia,
- ankietowe badanie potrzeb uczestnika
- obiad oraz przerwy kawowe*

*dotyczy szkolenia stacjonarnego

ZGŁOSZENIA



Celem zgłoszenia udziału poproszę o wybranie dogodnej dla Państwa formy zgłoszenia:

**POBIERZ
KARTĘ
ZAMÓWIENIA**

**WYPEŁNIJ
FORMULARZ ONLINE**

WYŚLIJ E-MAIL
(DANE UCZESTNIKA, DANE DO
FV, TEMAT, TERMIN
LOKALIZACJA SZKOLENIA)

KONTAKT



Grupa Szkoleniowa S O L B E R G Sp. z o.o.

tel: +48 (33) 300 31 45

e-mail: biuro@solberg-szkolenia.pl

tel: +48 (22) 390 52 45

e-mail: szkolenia@solberg-szkolenia.pl

NIP: 5482753596,

REGON: 526172863

