

10 - 11 PAŹDZIERNIKA 2018

CENTRUM KONFERENCYJNE

GOLDEN FLOOR TOWER

BUDYNEK WARSZAW TRADE TOWER



CECHY PRZYZWÓDCY

CZYLI JAK STAĆ SIĘ LIDEREM
SWOJEGO ZESPOŁU

Każdy
z uczestników
uzyska możliwość
30 min konsultacji
telefonicznych, które
może wykorzystać
przez 2 miesiące
od odbycia
szkolenia.



ANNA FABISZAK MUZYKA

Ekspert w zakresie kompleksowego wspierania organizacji i ludzi w nich pracujących. Były dyrektor ds. zarządzania projektami zespołów rozproszonych. Specjalizuje się w programach podnoszących efektywność biznesową i wyniki firm poprzez działania z zakresu strategii personalnej i projektowania najważniejszych procesów oraz narzędzi ZZL. Jest ekspertem w zakresie projektowania i monitorowania systemów ocen pracowniczych, motywacji i rozwoju, systemów on boarding w organizacjach. Wspiera kadre managerską w rozwoju kompetencji oraz podnoszeniu efektywności zespołów rozproszonych.

Pracowała dla firm:

PZU S.A., PKP PLK S.A., real, KOLPORTER, Akzo Nobel Sp. z o.o. Poczta Polska S.A. Orange S.A., Sodexo CBRE i innych.

„Zarządzanie to sztuka osiągania wyników poprzez innych ludzi oraz wspólnie z nimi. W rolę menedżera wpisana jest zależność – bo sukces każdego menedżera jest uzależniony nie tylko od jego własnej pracy, decyzji i pomysłów, ale również od działań jego podwładnych, współpracowników, klientów czy dostawców. Im większą częścią organizacji zarządza menedżer, tym bardziej prawdziwa jest ta zasada.

Dlatego właśnie rola menedżera polega w dużej mierze na wywieraniu wpływu na pracę i zachowania innych, a jego skuteczność wynika z umiejętności budowania relacji oraz zespołu, planowania i koordynowania działań, motywowania oraz inspirowania”.

Anna Fabiszak-Muzyka

Benefity:

-  16 godzin szkoleniowych
-  Pytania do eksperta
-  Certyfikat uczestnictwa

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

pierwszego dnia uczestnicy:

- nauczą się jak budować autorytet i mądrze z niego korzystać
- zdobędą umiejętność sprawnej i skutecznej komunikacji w sytuacji dyskomfortu
- poznają techniki precyzyjnego wyznaczania i osiągania celów
- nauczą się prawidłowego i skutecznego delegowania zadań, które prowadzi do zwiększenia efektywności pracy zespołu
- zostaną wtajemniczeni w techniki tworzenia produktywnego zespołu

drugiego dnia uczestnicy:

- zdobędą wiedzę na temat etapów rozwoju zespołu i skutecznych sposobów zarządzania konfliktem
- dowiedzą się jak przywództwo przekłada się na efekty w pracy zespołu
- poznają własne style przywódcze i nauczą się budować zaangażowanie pracowników
- poznają techniki motywowania pozafinansowego, które wpływają na zaangażowanie ich pracowników



Cel szkolenia

- Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do efektywnego zarządzania pracą zespołu z wykorzystaniem najnowszej wiedzy z zakresu ZZL, w taki sposób aby w ciągu kolejnych 6 miesięcy podnieśli jego wyniki.



Do osiągnięcia celu wykorzystane zostaną metody pracy warsztatowej

- praca w zespołach
- burza mózgów
- case study
- dyskusja moderowana
- testy autodiagnostyczne



Grupa docelowa

- Dyrektorzy, Managerowie, Kierownicy zarządzający zespołami
- Managerowie różnego szczebla, zarówno Ci bardziej doświadczeni, jak i debiutujący w roli kierowników
- Osoby pretendujące do roli menedżera zespołu

PROGRAM DZIEŃ I

BUDOWANIE AUTORYTETU

1. Świadomy rozwój własnego autorytetu

- Odkrywanie źródeł autorytetu
- Moje wartości i misja życiowa a mój autorytet
- Budowanie wiarygodności
- Mój wizerunek: diagnoza

CYKL ZARZĄDZANIA – GŁÓWNE ZADANIA MANAGERA

2. Praktyka asertywnej komunikacji – komunikacja dwustronna

- Jak formułować prośby i polecenia, oraz wyrażać potrzeby i oczekiwania względem pracownika
- Kontrola emocji
- Skuteczne radzenie sobie z presją i manipulacją
- Kierowanie rozmową w trudnych sytuacjach

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

3. Planowanie i wyznaczanie celów

- Planowanie jako podstawa efektywnego działania
- Autodiagnoza efektywności dotychczasowego planowania
- Jak formułować skuteczne cele i sprawnie organizować zadania?
- Efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów

4. Delegowanie zadań

- Jak skutecznie delegować zadania, by zbudować zaangażowanie i poczucie odpowiedzialności?
- Jak najlepiej wykorzystać indywidualne kompetencje i talenty pracowników przy przydzielaniu zadań?
- Dostosowanie stylu delegowania do indywidualnych potrzeb i możliwości pracownika
- Udzielanie wsparcia pracownikom otrzymującym nowe zadania

METODY PRACY ZESPOŁOWEJ

5. Budowanie zespołu. Skąd się biorą skuteczne zespoły?

- Profil skutecznego zespołu
- Mapa funkcjonalna Twojego zespołu: ludzie, zadania, procesy
- Czynniki sprzyjające współpracy w zespole

PROGRAM DZIEŃ II

PRACA ZESPOŁOWA W PRAKTYCE

1. Dostosowanie metod pracy z zespołem do poszczególnych etapów jego rozwoju

- Formowanie zespołu w oparciu o wspólne zasady i jasną komunikację
- Zarządzanie konfliktami
- Opór jako sygnał - wyzwanie, szansa
- „Gramy w jednej drużynie”: budowanie poczucia wspólnego celu
- Diagnoza ról i potencjału w zespole
- Dążenie do synergii – „wartości dodanej” działań zespół

MENADŻER JAKO PRZYWÓDCA

2. Fundament przywództwa: przewodzenie poprzez przykład

- Twój świadomy i nieświadomy wizerunek menedżera
- Zasady etyczne w przywództwie
- Wpływ postawy przywódcy na innych: jak zarażać pracowników własnym entuzjazmem i zbudować zaangażowanie?

MOTYWACJA WEWNĘTRZNA SPRZYMIERZENIEM KAŻDEGO MENADŻERA

3. Motywowanie pozafinansowe

- Co motywuje ludzi: odkrywanie indywidualnych motywatorów identyfikowanie potrzeb pracowników
- Dostrzeganie potencjału i talentów: identyfikacja mocnych stron pracowników
- Elastyczność i efektywność stosowaniu adekwatnego do pracownika stylu motywowania
- Możliwość rozwoju jako motywator: definiowanie ścieżek kariery przydzielanie zadań rozwojowych
- Wzmacnianie postawy motywującego lidera
- W jakie gry komunikacyjne grają z nami pracownicy i jak je przekształcać w wartościowe relacje?

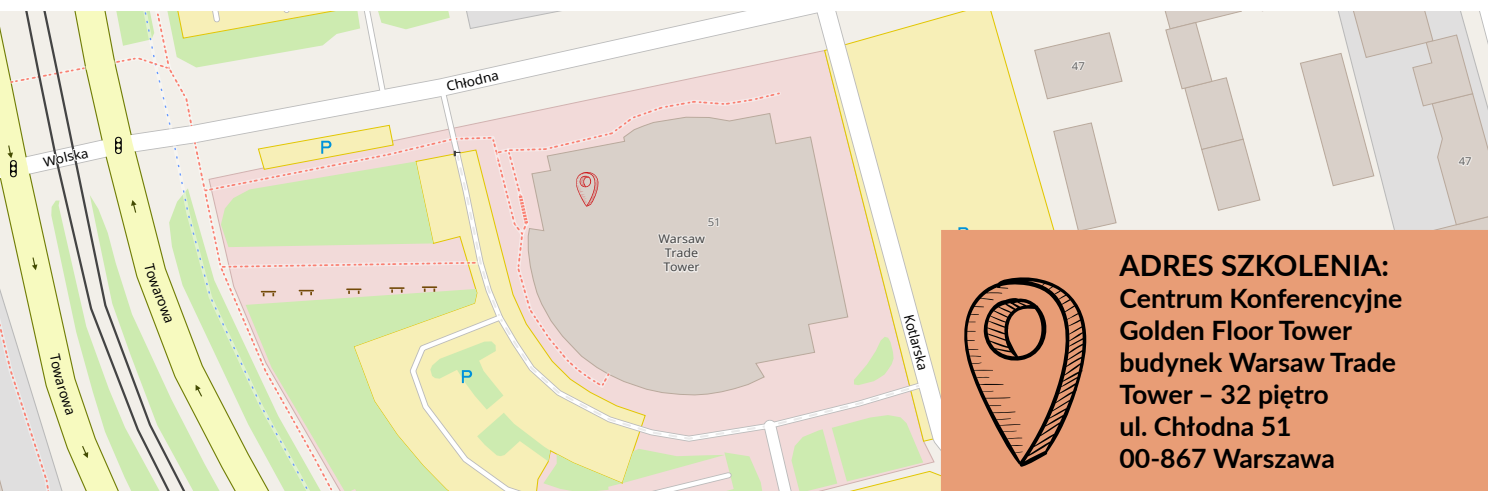
BENEFITY

- pobieranie materiałów w wersji elektronicznej
- kameralne grupy
- 15 godzin szkoleniowych
- lunch i przerwy kawowe (w cenie)
- certyfikat uczestnictwa

KONTAKT W KWESTIACH MERYTORYCZNYCH

NATALIA PIASECKA

Trainings Organization Specialist
Trainings Department
T: +48 22 379 29 40
e-mail: n.piasecka@mmcpolska.pl



ADRES SZKOLENIA:
Centrum Konferencyjne
Golden Floor Tower
budynek Warsaw Trade
Tower – 32 piętro
ul. Chłodna 51
00-867 Warszawa



MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadrze menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i warsztaty prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Konferencje mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A., PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch.

REJESTRACJA UCZESTNICTWA
zgloszenia@mmcpolska.pl

PATRON MEDIALNY