



Management INTRO

Team management
1 day workshop



ARK SKILLS CORP

www.ark-skills.com

WITAJ!

Jeżeli pragniesz rozwijać kompetencje swoje lub swoich pracowników to wiedz, że Korporacja Umiejętności ARKA powstała właśnie dla Ciebie. Naszym najważniejszym celem jest wspieranie uczestników naszych szkoleń w trwałym budowaniu kompetencji.

Statystyki dotyczące efektywności szkoleń są jednak niepokojące! Tylko 15% uczestników pod wpływem szkolenia dokonuje faktycznej zmiany. Kolejne 15% niczego nie zmienia, niczego się nie uczy. Jakby byli w zupełnie innym miejscu... Pozostałe 70% to ci, którzy zmotywowani szkoleniem, próbują coś zmienić, ale szybko się poddają. Zapominają czego się nauczyli, lub zniechęcają się po pierwszej porażce.

Od wielu lat staramy się te statystyki zmieniać. Chcemy, by każdy z uczestników naszych szkoleń zbudował kompetencje, które ułatwią mu społeczne i zawodowe funkcjonowanie. Poniżej znajdziesz trzy wskazówki, jak przygotować się do projektu szkoleniowego tak, aby dokonać pozytywnej i trwałej zmiany:

Wyznacz jasny cel przed szkoleniem

Zastanów się czego najbardziej potrzebujesz od szkolenia. Czego chcesz się dowiedzieć, nauczyć, jakie zachowanie zmienić. Wykorzystaj przygotowaną przez nas ankietę przed-szkoleniową i doprecyzuj swoje oczekiwania przed szkoleniem.

Stwórz program zmiany

Metody szkoleniowe zostały dobrane w taki sposób, aby uczestnik mógł otrzymać jak największą dawkę wiedzy w krótkim czasie. Niestety, nawet najlepsze szkolenie niewiele zmieni, jeżeli nie wpisze się ono w szerszy program. Zaplanuj jak zadbasz o trwałość zmiany i jak ocenisz jej efekty.

Pracuj z podręcznikiem po szkoleniu

Podręcznik szkolenia zawiera najbardziej praktyczne techniki poparte badaniami i doświadczeniami uznanych autorytetów. Zawiera konkretne propozycje działań, które pomogą wprowadzić pozytywne nawyki. Czasem jeden pomysł, technika, może zmienić sytuację o 180 stopni. Warto wracać do notatek po szkoleniu.

Naszą misją jest wspieranie uczestników naszych szkoleń w pozytywnej i trwałej zmianie. W razie dodatkowych pytań lub jakichkolwiek innych potrzeb napisz do nas na office@ark-skills.com lub zadzwoń na numer +48 723 347 350.

Zespół ARK Skills Corporation

OPIS SZKOLENIA

Jak skutecznie motywować pozafinansowo?

Jak zarządzać pracownikami z pokolenia C, Y i Z?

Jak skutecznie delegować zadania i zarządzać czasem zespołu?

Jednodniowe intensywne warsztaty przeznaczone dla osób zarządzających lub planujących zarządzać zespołami. Program warsztatów zawiera najlepsze techniki rozwijające kluczowe kompetencje managera takie jak: zatrudnianie, organizowanie czasu i zasobów, motywowanie, delegowanie, kontrolowanie, udzielanie feedbacku. Obszary te uczestnik poznaje w kontekście uznanego modelu zarządzania sytuacyjnego, wzbogaconego przez najnowsze badania i praktyki wybitnych managerów. Każdy uczestnik dzięki ćwiczeniom oraz testom poznaje swoje zasoby oraz ograniczenia w obszarze zarządzania zespołem. Otrzymuje indywidualny feedback i wskazówki od trenera oraz planuje konkretne działania rozwojowe. Uczestnicy otrzymują praktyczny podręcznik zarządzania oraz dodatkowe materiały, testy i ćwiczenia, które mogą wykorzystać do pracy z zespołem po szkoleniu.

Korzyści dla organizacji

- Wzrost terminowości i jakości realizowanych zadań w zespole
- Ograniczenie konfliktów i demotywacji pracowników
- Zmniejszenie fluktuacji
- Mniejsze koszty motywowania finansowego
- Wzrost zaangażowania pracowników w cele organizacji
- Poprawa wyników, wzrost satysfakcji i synergii zespołu dzięki lepszemu zarządzaniu

Korzyści dla uczestnika

- Poznanie zasad zarządzania sytuacyjnego wg Blancharda i Hersheya
- Nauka wykorzystywania motywacji pozafinansowej wg badań Herzberga
- Poznanie różnic w zachowaniach i zarządzaniu pokoleniem X, Y i C.
- Nauka skutecznego delegowania i zarządzania czasem zespołu
- Nauka efektywnej, asertywnej komunikacji przy wykorzystaniu coachingu
- Uświadomienie pożądaných zachowań, roli i kluczowych odpowiedzialności managera
- Poznanie własnych deficytów i zasobów w obszarze zarządzania
- Zaplanowanie ścieżki rozwojowej od sprawnego managera do charyzmatycznego lidera

PROGRAM

OD DO CZAS TEMAT

10:00 10:15 00:15 Wprowadzenie

- Prezentacja celów i programu szkolenia
- Ustalenie celów indywidualnych
- Autoanaliza kompetencji, pretest

10:15 11:30 01:15 Rola managera w nowoczesnej organizacji

- Zasady budowania zwycięskich zespołów wg strategii Jima Collinsa
- Zasady racjonalnego doboru członków zespołu
- Pożądane cechy i zachowania managera w nowych czasach

11:45 13:00 01:15 Zarządzanie sytuacyjne podstawą pracy managera

- Etapy budowania i trzy składowe kompetencji
- Style zarządzania, a etapy rozwoju pracownika
- Zasady delegowania zadań w każdym etapie rozwoju

13:15 14:30 01:15 Metody motywowania pozafinansowego

- Czynniki motywacyjne Herzberga
- Wyzwania w motywowaniu pokolenia X, Y, C
- Indywidualna motywacja na podstawie kotwic Scheina

14:30 15:15 00:45 Przerwa obiadowa

15:15 16:30 01:15 Od solidnego managera do charyzmatycznego lidera

- Zasady przywództwa Jima Collinsa w praktyce
- Komunikowanie zasobów i deficytów
- Ja jako role model przywództwa, zasada HAIL

16:30 17:00 00:30 Sesja pytań i przypadków indywidualnych

- Post-test
- Ustalenie zadań follow-up
- Rozdanie certyfikatów

PROWADZENIE

Marcin Sebastian Rogowski

Konsultant zarządzania

Szkolenie prowadzi Marcin Sebastian Rogowski, uznany ekspert zarządzania i konsultant zarządów wielu znanych międzynarodowych korporacji. Uczestnik negocjacji biznesowych, społecznych i politycznych na najwyższym szczeblu.

Uznany ekspert:

Jest autorem kilkudziesięciu publikacji m.in. dla Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie, World Business Class Magazine. Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych z takimi autorytetami wywierania wpływu jak Roger Dawson, Brian Tracy, Richard Denny czy Robert Cialdini.

Praktyk biznesu:

W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label. Posiada ponad 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu.

Profesjonalny trener:

Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów, kupców i sprzedawców czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąca godzin rocznie. Wychował setki profesjonalnych managerów. Od 2014 roku szkoli przyszłych trenerów. Więcej na:

www.marcinrogowski.com



GWARANCJA JAKOŚCI

W RAMACH WSPÓŁPRACY ZAPEWNIAMY:

- Consulting w ramach projektu zamkniętego
- Wywiad z klientem (szkolenie zamknięte) i dopasowanie programu do jego indywidualnych potrzeb
- Prowadzenie przez jednego z czołowych ekspertów negocjacji i sprzedaży w Polsce
- Indywidualna analiza kompetencji negocjacyjnych na podstawie testu
- Roczny Follow-up w postaci 12 lekcji kursu on-line „The Art and Science of Negotiations.”
- Praca z udziałem trenera nad indywidualną strategią negocjacyjną
- Materiały szkoleniowe z praktycznymi technikami
- Napoje, przekąski
- Certyfikat w jęz. angielskim
- 20% rabatu na inne szkolenia ASC

INWESTYCJA:

- | | |
|--|----------|
| • Pełny raport po-szkoleniowy z analizą uczestników: | 2 000 zł |
| • Szkolenie w wersji 1 dniowej do 16 uczestników: | 5 800 zł |
| • Udział jednego uczestnika w szkoleniu otwartym | 590 zł |

Wszystkie ceny netto. Wycena nie zawiera kosztów dojazdu i noclegu trenera. Z uwagi na specyfikę pracy trenera, w przypadku szkoleń zamkniętych, prosimy o rezerwowanie terminów z minimum trzymiesięcznym wyprzedzeniem. Szkołąc się u nas wspierasz finansowo dzieci z dysfunkcyjnych rodzin i domów dziecka pod opieką fundacji "Dom - Dbamy o młodych" (www.dbamyomlodych.pl). Dziękujemy ci w ich imieniu!



Izabela Żurawska

t: +48 723 347 350

e: i.zurawska@korporacja-arka.pl

ZAMÓWIENIE

ORGANIZATOR:

Korporacja Umiejętności „ARKA” Marcin Rogowski

Ul. Jutrzenki 14, 32-091 Michałowice

Tel. 723 347 350 email: office@ark-skills.com

www.ark-skills.com

Nr konta: 92 1140 2017 0000 4402 1300 4753

Nazwa firmy:	
Adres do faktury:	
NIP:	
Adres mailowy:	
Zamawiający:	
Imię i nazwisko uczestnika:	
Tel uczestnika:	
Email uczestnika:	

Prosimy o czytelne wypełnienie zamówienia i odesłanie na adres: i.zurawska@korporacja-arka.com. Przesłanie podpisanego zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń znajdującego się na stronie www.ark-skills.com.

PODPIS