

Świadomy Menadżer

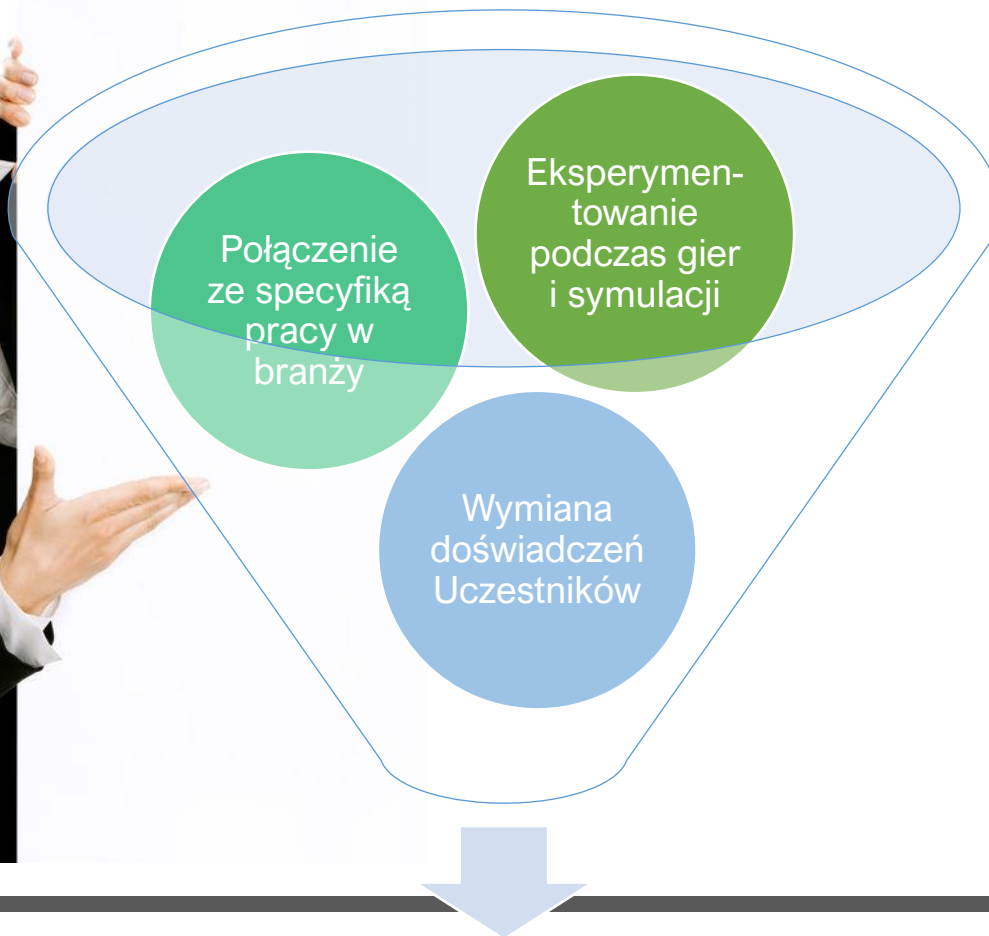
kluczowe kompetencje lidera

PRAKTYCZNE METODY

SKUTECZNE ROZWIĄZANIA

INDYWIDUALNE WDROŻENIE

Warsztaty oparte o symulacje i gry



Realny rozwój i poprawa efektywności pracy



PROGRAM. Diagnoza i weryfikacja

Lp.	Zagadnienie	Cel i korzyści	Czas
1.	Gra symulacyjna „Formuła” Gra bazuje na koncepcji Przywództwa Sytuacyjnego Herseya i Blancharda. Stawia uczestników przed niecodziennym i angażującym wyzwaniem. Sukces zespołów zależy od liderów – ich umiejętności oceny kompetencji i zaangażowania pracowników oraz doboru adekwatnego stylu zarządzania.	Uczestnicy doświadczą wpływu lidera na pracę zespołu. Zmierzą się z wyzwaniami, które w bezpieczny sposób, pokażą mechanizmy wpływające na zachowania osób w zespole.	2,5 h
2.	Przywództwo sytuacyjne – przełożenie koncepcji na specyfikę obszaru działań uczestników. Dobór stylu zarządzania do swojego zespołu.	W tym module Uczestnicy świadomie dobiorą style zarządzania potrzebne w ich konkretnym zespole.	1 h



Opis gry

Scenariusz wprowadza w sytuację, w której lider musi na bieżąco i trafnie oceniać kompetencje podwładnych oraz ich zaangażowanie.

Chcąc osiągnąć dobry rezultat powinien być uważny na członków swojego zespołu, by móc elastycznie dobierać formy przekazywania poleceń, motywowania czy udzielania informacji zwrotnych.

Dzięki różnorodności strategii i sytuacji pojawiających się podczas pracy zespołów, omówienie przynosi wiele nowych i wartościowych wniosków dotyczących procesu zarządzania pracownikami.

Formuła



Dzień II (6h)

Motywowanie i angażowanie. Analiza motywacji do pracy – rozpoznanie własnych czynników motywacji oraz nabycie umiejętności wstępnego określania motywatorów swoich współpracowników.

1. Test Herzberga
2. Potrzeby limbiczne
3. Mechanizmy zabijające motywację i zaangażowanie

Czynniki higieny –
zapobiegają
niezadowoleniu
z pracy

- Zarobki
- Warunki pracy
- Relacje z przełożonymi
- Polityka (kultura organizacyjna)

Motywatory
podnoszą zadowolenie z pracy

- Osiągnięcia
- Rozwój i awanse
- Treść pracy
- Zakres odpowiedzialności
- Uznanie



Dzień III (6h)

Podstawy psychologii zarządzania. Każdy lider potrzebuje świadomie budować komunikaty, które wzmacniają współpracę i budują zaangażowanie. Bez kawałka wiedzy psychologicznej ani rusz.

1. **Analiza transakcyjna** (konsekwencje brania na siebie za dużo, nie stawiania wymagań i przemilczania).
2. **Komunikacja transformująca**
3. **Asertywność**



Dzień IV (6h)

Przekazywanie informacji zwrotnych. Rzadko kiedy mamy dobre wzorce doceniania i korygowania zachowań. Każdemu zdarza się wpadać w miłą chwałę lub nieprzyjemnie inicjować trudną wymianę zdań. Skuteczne metody pomogą z łatwością budować porozumienie.

1. Metoda FKP (fakty – konsekwencje – pytanie)
2. Metoda „I jeśli jeszcze tylko...”
3. Docenianie i zauważanie



Dzień V (6h)

Podjęcie dobrych decyzji i delegowanie zadań. Ponad 50% liderów przyznaje, że zdarza im się popełniać błędy i niesprawiedliwie przydzielać zadania. Nieocenione są zatem narzędzia, które pomagają spojrzeć na wyzwania z wielu perspektyw oraz precyzyjnie, niemal matematycznie poprowadzić do dobrych decyzji.

1. Macierz Vrooma
2. Arkusz delegowania zadań
3. Pułapki grupowego myślenia

		Decision Significance	Importance of Commitment	Leader Expertise	Likelihood of Commitment	Goal Alignment	Group Expertise	Team Competence		
P R O B L E M S T A T E M E N T	H	H	H	H	H	-	-	-	Decide	
					L	H	H	H	Facilitate	
					L	L	L	-	Consult (Group)	
		L	H	H	H	H	H	H	H	Facilitate
						L	L	L	-	Consult (Individually)
						L	L	L	-	Facilitate
	L	H	L	L	H	H	H	H	Facilitate	
					L	L	L	-	Consult (Group)	
					L	L	L	-	Facilitate	
		L	L	L	L	H	-	-	-	Decide
						L	H	H	H	Facilitate
						L	L	L	-	Consult (Individually)
L	L	L	L	H	-	-	-	Decide		
				L	L	L	-	Facilitate		
				L	L	L	-	Decide		



Dzień VI (6h)

Negocjacje, wywieranie wpływu i budowanie autorytetu. Większość ludzi żywi wielkie zaufanie do swojego zmysłu obserwacji i umiejętności wyciągania wniosków z tego, co widzi. Wyniki badań psychologicznych bezlitośnie obnażają łatwość z jaką ulegamy różnego rodzaju sugestiom, a także to jak wiele błędów popełniamy oceniając innych ludzi. Dlatego potrzebna jest wiedza o podstawowych założeniach, które nas gubią.

1. Błędy atrybucji
2. Metody na wywieranie wpływu
3. Techniki negocjacyjne





Katarzyna Lewandowska



Dyplomowany **trener biznesu** (12 lat), **akredytowany coach ICF** (7 lat), absolwentka zarządzania i marketingu oraz studiów podyplomowych z zakresu psychologii i kompetencji trenerskich.

Od ponad 20 lat handlowiec regularnie zdobywający nagrody za efekty biznesowe. Przez 8 lat **negocjator** w Stowarzyszeniu Autorów ZAIKS (najwyższe wyniki w realizacji planu w Szczecinie i najwyższa ściągalność płatności). Agent ubezpieczeniowy a następnie Unit Manager w COMMERCIAL UNION (Tytuł Gwiazdy Roku dla najlepszego debiutu sprzedającego. Przez wszystkie lata najlepszy wynik sprzedaży w regionie). W latach 2012-2015 regionalny menadżer w Aviva, odpowiadający m.in. za projekty szkoleniowo-rozwojowe na terenie 1/4 Polski. Wykładowca w Zachodniopomorskiej Szkole Biznesu. **Projekt Manager w sektorze usług wspólnych.**

Od 5 lat właściciel, zewnętrzny trener i HRBP w firmie Dobre Pytanie.

Opinie i rekomendacje

„Katarzyna Lewandowska zaproponowała, zaprojektowała i prowadzi kompleksowy program coachingowy w BKF Myjnie Bezdotykowe Sp. z o.o. mający na celu poprawę umiejętności zarządzania zespołem, budowania relacji z klientami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Już po pierwszych miesiącach oceniamy jej działania jako bardzo skuteczne. Szkolenia i spotkania treningowe cieszą się zarówno wśród kadry kierowniczej jak i wśród pracowników szeregowych dużym uznaniem i oceniane są jako wyjątków skuteczne, nastawione na praktyczne rozwiązania. Jak najbardziej rekomenduje usługi Katarzyny.” Piotr Andrzejewski BKF Myjnie

„Kasia chętnie dzieli się swoją wiedzą, angażując i zachęcając innych do zmiany. Cechuje ją wysoki profesjonalizm i dbałość o jakość swojej pracy. Współpraca z nią była przyjemnością.” – Joanna Wojdan-Liszewska Bosch Polska

„Niezmiernie zmotywowana i ukierunkowana na cele. Zawsze dobrze przygotowana, zorganizowana i umiejąca efektywnie organizować innych. Swym zaangażowaniem stale motywuje do ciągłego doskonalenia się. Polecam sesje szkoleniowo-coachingowe z Katarzyną” Szymon Lemański Quick Step

Więcej opinii:

<https://www.linkedin.com/in/katarzyna-lewandowska-trener-biznesu/>

Wybrani partnerzy:



Szczecińska Szkoła Wyższa
Collegium Balticum

SB BETTING
SOFTWARE



KONGSBERG



Zachodniopomorska
Szkoła Biznesu
w Szczecinie



www.dobrepytanie.eu
kontakt@dobrepytanie.eu

Katarzyna Lewandowska
tel. + 48 508 061 264

dobre pytanie
od tego się zaczyna...

Inwestycja



- ✓ Szkolenie – 3000 zł netto za dzień (6-7h)
- ✓ Konsultacje wdrożeniowe (indywidualne sesje) – 300 zł netto za 1h
+ koszty dojazdu i noclegu



Terminy

- ✓ Do ustalenia

Rekomendacje:

<https://www.linkedin.com/in/katarzyna-lewandowska-ba6079a0/>

Pigułki wiedzy:

https://www.youtube.com/channel/UC_ZmHX5UtuH2UY4q27GaP2w

ZAPRASZAM



Katarzyna Lewandowska

www.dobrepytanie.eu

kontakt@dobrepytanie.eu

tel. + 48 508 061 264

dobre pytanie
od tego się zaczyna...