

OFERTA SZKOLENIA

Narzędzia skutecznego menedżera – reguły, kary i nagrody

TERMIN

17 lutego 2017 (piątek)

w godz. 09.00 – 16.00

MIEJSCE

Świdnica, Rynek 38 – siedziba FRW MEDIA GROUP

CENA

do 06.02.2017 - 490 zł + 23% VAT

po 06.02.2017 - 550 zł + 23% VAT

(uczestnictwo w zajęciach, materiały szkoleniowe, certyfikat, poczęstunek,
możliwość telefonicznej konsultacji z trenerem po szkoleniu)

INFORMACJE I SZCZEGÓŁY

tel. 74/644 70 80 lub 695 707 004

www.naszbiznes24.pl; e-mail: szkolenia@frwmedia.pl



Adresaci szkolenia:

Szkolenie dedykowane **kadrze zarządzającej** – szczególnie **kierownikom liniowym, średniego szczebla i właścicielom firm.**

Korzyści z uczestnictwa:

- ✓ Poznanie i przećwiczenie **metod o potwierdzonej badaniami skuteczności, pozwalających wpływać na efektywność pracy zespołu;**
- ✓ Możliwość **wymiany doświadczeń** w zakresie praktyk stosowanych w innych organizacjach;
- ✓ Możliwość **konsultacji z trenerem;**
- ✓ Uzyskanie **obszernych materiałów szkoleniowych;**
- ✓ Uzyskanie **imiennego certyfikatu** ukończenia szkolenia sygnowanego przez **dwie firmy szkoleniowe.**

PROGRAM SZKOLENIA

09.00-16.00

1. Mity i legendy z zakresu zarządzania zespołem

- efektywność pracy zależy od wysokości wypłaty;
- „lepiej się nie wtrącać” czyli dobry zespół nie potrzebuje kierownika;

2. Podstawy budowania autorytetu Kierownika

- efekt Pelza;
- asymetria oceny moralności i umiejętności;
- spójność komunikacji;
- czynniki niewerbalne.

3. System reguł w zespole

- ustalanie reguł – cechy dobrego systemu zasad;
- komunikowanie reguł.

4. Udzielanie informacji zwrotnej i wyrażanie uznania

- jak nie udzielać informacji zwrotnej czyli – to, co popularne i łatwo dostępne w Internecie rzadko bywa skuteczne;
- podstawy zarządzania behawioralnego i efekt Hawthorne;
- badanie biznesu – jaka informacja zwrotna daje rezultaty?
- model FKO i... jeszcze prościej;

5. Narzędzia menedżera

- rozmowa nagradzająca;
- rozmowa dyscyplinująca;
- odtruwanie pracownika.

Szczegółowy opis szkolenia:

Spotkanie ma formę praktycznego warsztatu podczas którego krótkie formy wykładowe przeplatane są demonstrowaniem przez trenera określonych narzędzi i przestrzeni dla Uczestników na przećwiczenie nowo poznanych metod w praktyce pod okiem prowadzącego.

W pierwszym bloku szkoleniowym trener rozprawi się z kilkoma mitami dotyczącymi zarządzania zespołem – przede wszystkim założeniem, że efektywność pracy zależy od wysokości wypłaty i przekonaniem, że kierownik nie powinien „wtrącać się” w pracę zespołu. Następnie omówione zostaną niektóre efekty psychologiczne mające wpływ na wizerunek menedżera w zespole – między innymi efekt Pelza i tzw. asymetria oceny moralności i umiejętności. Poruszona zostanie kwestia postawy, gestykulacji, mimiki i sposobu wystawiania się menedżera jako czynników wpływających na proces budowania autorytetu.

W kolejnym bloku poruszana jest kwestia wdrażania reguł w zespole. Skuteczny system zasad współpracy z menedżerem powinien zostać opracowany w zgodzie z kilkoma prostymi założeniami, które pozwolą pracownikom szybko go zrozumieć i zapamiętać. Po opracowaniu indywidualnych systemów współpracy ze swoimi zespołami Uczestnicy nauczą się, w jaki sposób przedstawić reguły zespołowi i nowo przyjmowanym pracownikom.

Trzeci blok szkolenia poświęcony jest tematowi informacji zwrotnej i wielu szkodliwym założeniom na jej temat, które krążą w Internecie (szeroko zakrojone badania dotyczące udzielania informacji zwrotnej pokazały, że w jednej trzeciej przypadków osoba udzielająca informacji zwrotnej w zespole faktycznie osłabiała skuteczność pracowników!). Uczestnicy poznają metody udzielania informacji zwrotnej i wyrażania uznania o potwierdzonym wpływie na rezultaty zespołów i organizacji.

Ostatni blok szkolenia poświęcony został trzem rodzajom rozmów, które stanowią duże wyzwanie nawet dla doświadczonych menedżerów – rozmowie dyscyplinującej, nagradzającej i odtruwającej. Uczestnicy otrzymają wytyczne i przykładowe skrypty, będą mieli również możliwość przećwiczenia nowo poznanych narzędzi pod okiem trenera.

PROWADZĄCY – PAWEŁ WOŹNIAK

Trener biznesu, coach, menedżer projektów rozwojowych.

Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.



W ciągu 8 lat, w 10 krajach Świata, zrealizował szkolenia, wystąpienia i warsztaty, w których wzięło udział ponad 12100 uczestników.

Twórca i koordynator kompleksowych działań rozwojowych dla pracowników działów sprzedaży, obsługi Klienta, menedżerów średniego i niższego szczebla.

Opiera się na metodologii "Evidence based" (ang. "opartej na dowodach"). Propaguje narzędzia o potwierdzonej skuteczności, bazujące na aktualnych wynikach badań. Pomaga ulepszać procesy sprzedaży, zarządzania i obsługi Klienta by dostarczyć organizacjom rosnących korzyści i ograniczyć straty.

Zapraszam!

KARTA ZGŁOSZENIOWA

Narzędzia skutecznego menedżera – reguły, kary i nagrody

TERMIN 17.02.2017 r. - Świdnica

Decyduje kolejność zgłoszeń. Warunkiem udziału w szkoleniu jest przesłanie karty zgłoszeniowej na adres szkolenia@frwmedia.pl.

IMIĘ I NAZWISKO	STANOWISKO
1.	
2.	

Dane do faktury VAT : Nazwa FIRMY

NIPAdres.....

Telefon.....Adres e-mail.....

OŚWIADCZENIE:

Akceptujemy warunki uczestnictwa w szkoleniu FRW Media Group. Oświadczamy, że należność za udział osób w kwocie przelewamy na konto FRW Media Group sp. z o.o. w ING Bank Śląski 81 1050 1908 1000 0090 3041 1376 przed rozpoczęciem szkolenia. W razie rezygnacji zawiadomimy organizatora na 5 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia. Rezygnacja w terminie późniejszym lub nieobecność nie zwalniają z obowiązku płatności.

Oświadczamy, że jesteśmy jednostką sektora finansów publicznych i nabyta usługa szkoleniowa od FRW Media Group z siedzibą w Świdnicy, służy nam w charakterze usługi kształcenia zawodowego/przekwalifikowania zawodowego. Opłata za wykonaną usługę jest finansowana (w rozumieniu ustawy o finansach publicznych) co najmniej w 70% ze środków publicznych zgodnie z treścią art.43 ust.1 pkt 29 lit.c ustawy z dnia 11.03.2004 o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 ze zm). Jednocześnie wyrażamy zgodę, iż w przypadku niezgodności z prawdą niniejszego oświadczenia zobowiązujemy się do pokrycia dodatkowych kosztów podatku VAT po dostarczeniu przez firmę szkoleniową korekty faktury.

Wyrażamy zgodę na przetwarzanie powyższych danych zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926, z późn. zm.) oraz otrzymywanie informacji drogą elektroniczną w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. Nr 144, poz. 1204 z późniejszymi zmianami) do celów informacyjnych marketingowych. Klient ma prawo do wglądu do swoich danych, ich poprawiania, żądania zaprzestania przetwarzania swoich danych osobowych

Data oraz pieczętka

Podpis osoby upoważnionej