



PERFEKCYJNY MENEDŻER - SZTUKA ZARZĄDZANIA, DELEGOWANIA I MOTYWOWANIA PERSONELU. CZĘŚĆ I i CZĘŚĆ II

SZKOLENIE ONLINE wykład na żywo z możliwością zadawania pytań przez chat

ADRESACI

Szkolenie przeznaczone jest dla kadry zarządzającej Banku, menedżerów, liderów zespołów, osób na stanowisku kierownika projektów.

CEL SZKOLENIA

- Świadome pełnienie roli lidera w zespole i Banku
- Uporządkowanie i poszerzenie wiedzy z zakresu przewodzenia pracownikom Banku.
- Poznanie zadań i celów, które stoją przed liderem w różnych sytuacjach i zespołach
- Skuteczne budowanie i prowadzenie zespołu do wyznaczonych przed nim celów, poznanie zasad dotyczących formułowania wizji.
- Zidentyfikowanie preferowanego stylu przewodzenia oraz poznanie jego wad i zalet.
- Poznanie i przećwiczenie technik wywierania wpływu na zespół pracowników.
- Otrzymanie informacji zwrotnej na temat indywidualnych zasobów w kontekście wywierania wpływu.
- Rozwinięcie umiejętności komunikacji z zespołem w oparciu o konkretne techniki.
- Poznanie przyczyn spadku motywacji u pracowników oraz metod zapobiegania.
- Rozwój swoich pracowników przez odpowiednie delegowanie, wsparcie i właściwie dobrany styl przywództwa

KORZYŚCI ZE SZKOLENIA

Uczestnicy szkolenia:

- dowiedzą się, jak zbudować silny i liderekki zespół w Banku;
- poznają swoje mocne strony w roli menedżera i ryzyko związane z kierowaniem zespołem;
- opanują kluczowe umiejętności, które powinien posiadać dobry skuteczny menedżer;
- poznają techniki panowania nad emocjami, kontrolowania własnych zachowań i adekwatnego reagowania na trudne sytuacje przy zarządzaniu zespołem;
- przećwiczą umiejętności potrzebne do wykonywania podstawowych zadań menedżerskich, takich jak: delegowanie, monitorowanie, motywowanie, wyznaczanie celów, budowanie zespołu, kreatywne rozwiązywanie problemów;
- wymienią się doświadczeniami i poznają najlepsze praktyki w zakresie zarządzania ludźmi.

PROGRAM:

Część I

1. Lider i jego misja, wizja, tożsamość:

- „Jasna wizja oznacza jasne metody”- formułowanie inspirującej wizji banku
- Tożsamość oraz misja lidera i jej wpływ na zaangażowanie pracowników.

2. Siła Twojego wpływu na innych:

- Wywieranie wpływu a sprawowanie władzy.
- Czynniki wywierania wpływu na ludzi.
- Komunikacja niewerbalna, a wywieranie wpływu,

- Znajomość siebie: określenie naturalnych predyspozycji, cech osobowościowych i Twoich zasobów w kontekście wywierania wpływu na innych (poznanie siebie z wykorzystaniem standaryzowanych testów psychologicznych i informacji zwrotnej).

3. Ty a przywództwo:

- Kim jest lider i jaka jest jego rola?
- Od zarządzania do przewodzenia – gdzie jesteś?
- Czynniki budujące Twój autorytet w roli lidera.
- Koncepcje przewodzenia innym na przestrzeni lat a Twoja praktyka.
- Style przewodzenia i ich wpływ na Twój zespół.
- Twój preferowany styl przewodzenia- diagnoza.

4. Różnorodność jako siła napędowa zespołu:

- Identyfikacja ról w Twoim zespole.
- Role w zespole a komunikacja, współpraca i przewodzenie.
- Budowanie Twojego zespołu w oparciu o koncepcję ról.
- Twoja rola w zespole- autodiagnoza.

Część II

5. Komunikacja lidera

- stawianie granic; pytania i parafraza; odmawianie; informacja zwrotna; przekazywanie trudnych decyzji; „zdartą płytą”; nagradzanie; korygowanie zachowań; rozwiązywanie konfliktów w zespole.

6. Motywowanie zespołu

- identyfikacja przyczyn spadku motywacji; motywacja finansowa oraz pozafinansowa; techniki budowania motywacji do pracy.

7. Rozwój pracowników

- coaching i mentoring jako liderskie narzędzia służące wzrostowi pracowników.

8. Najczęstsze liderskie błędy.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Szczegółowych informacji udziela:

Monika Cicha
tel.: 22 207 22 58
E-mail: biuro@crf.pl

Data i miejsce zajęć:

24 września 2024 r. Online część I
26 września 2024 r. Online część II

Godziny zajęć: 09.00-12.30

Cena obejmuje: Uczestnictwo w warsztacie dla 1 osoby, możliwość zadawania pytań przez chat podczas szkolenia, autorskie materiały szkoleniowe przygotowane przez trenera, zaświadczenie

PROMOCJA:

Każda kolejna osoba z firmy 890zł +23 % VAT

Koszt szkolenia:

od jednej osoby - **990 zł + VAT***

* cena bez VAT dla opłacających szkolenie w co najmniej 70% ze środków publicznych

Płatności prosimy dokonać po otrzymaniu potwierdzenia na konto:

ING BANK ŚLĄSKI
70 1050 1025 1000 0097 0816 2640

Uprzejmie prosimy na przelewie umieścić temat, datę szkolenia oraz nazwiska uczestników.

Zgłoszenia prosimy nadsyłać mailem biuro@crf.pl lub faksem na nr 22 207 22 58.

Warunki rezygnacji: Rezygnację przyjmujemy najpóźniej na 7 dni przed szkoleniem w formie pisemnej. Rezygnacja w późniejszym terminie wiąże się z koniecznością pokrycia kosztów w 100%. Nieobecność na szkoleniu nie zwalnia z dokonania opłaty.

