

**Temat szkolenia:**

## **AUTORYTET I WYWIERANIE WPŁYWU**

**Adresaci:**

Członkowie Zarządów, Menadżerowie, Kierownicy działów, Liderzy Zespołów, oraz wszyscy na drodze do objęcia tych stanowisk.

**Cel szkolenia:**

Zdobycie wiedzy o tym co to takiego autorytet, czy jest mi potrzebny, czy służy organizacji.

Poznanie elementów składowych zjawiska autorytetu. Zalety i niebezpieczeństwa związane z obcowaniem z autorytetem lub jego brakiem. Nabycie podstawowych umiejętności, które posłużą rozwijaniu własnego autorytetu w środowisku organizacji.

Zdobycie wiedzy i opanowanie technik zarządzania zespołami podwładnych, poprzez techniki wywodzące się z teorii wywierania wpływu.

**Korzyści dla uczestników:**

- Co to jest autorytet, teoria i praktyka. Po co ci autorytet?
- Elementy składowe tak zwanego autorytetu, które możesz jeszcze rozwinąć aby go budować;
- Zaplanowane robienie wrażenia i wybudzanie zaufania;
- 11 sekund pierwszego wrażenia (treść wygląd, głos);
- Werbalne i niewerbalne sygnały definiujące twoją osobę w kontakcie;
- Funkcjonujące standardy w wyglądzie i kody ubioru mające wpływ na budowę wizerunku i wywieranie wpływu;
- Wnioskowanie o cechach innych zdaniem D. Heidera (Atrybucja wewnętrzna i zewnętrzna);
- Świadomy wpływ na kształtowanie swojego obrazu/ odbioru metodą KFC;
- Jak to się stało że zarządzasz czyli wpływasz na ludzi?
- Nauczysz się stosowania kilku metod kontroli nad sobą oraz obserwacji podwładnych;
- Przekonasz się, czy warto opanować techniki zarządzania poprzez wpływ unikając rządzenia;
- Poznasz metodykę Zarządzania przez Cele z zastosowaniem technik wpływu i modelu GROW;
- Dowiesz się, na jakim poziomie możesz jeszcze rozwijać swoje kierownicze kwalifikacje;
- Usprawnisz swoje metody oceny i rozwoju podwładnych.

**Forma zajęć:**

Prezentacja , warsztaty, ćwiczenia.

**Czas trwania:**

16 godzin dydaktycznych - 2 dni

**Program szkolenia:**

**Dzień 1**

1. Douglas McGregor teoria szefa (X) oraz szefa (Y) Kim ty jesteś?
2. Różnice między zarządzaniem i rządzeniem. Konsekwencje dla ciebie, twoich ludzi i firmy.
3. „5 x P levels” Pięć kolejnych poziomów (P) autorytetu by Lohn Maxwell.
4. Wewnętrzny Krytyk i jego rola dla przywódcy.
5. Pewność siebie w obliczu wiedzy o Toxoplasma Gondii by Robert Sapolsky.
6. Styl komunikacji w zarządzaniu (Poznaj swój własny styl).
7. 13 zasad które spełniają menadżerowie odnoszący sukces, by Goffrey James (Global Sales Manager Apple).
8. Asertywność co to takiego i po co mi to?
9. Kwestionariusz asertywności, żebyś wiedział kim jesteś.
10. 10 zasad KAIZEN w budowaniu autorytetu. (Ta budowa nigdy nie będzie skończona).

**Dzień 2**

1. Znane metody kierowania działaniami ludzi.
2. Co to takiego Techniki Wpływu?
3. Po co komu autorytet i co to takiego?
4. Czy można stosować techniki wpływania aby zbudować autorytet?
5. Metoda “ix4” inspire, invent, initiate, implement. Inspiruj, odkrywaj, rozpoczynaj, wprowadzaj.
6. KAIZEN stosowane jako technika wpływu.
7. “5x why?” wpływanie przez zadawanie pytań.
8. Zarządzanie Projektem jako najwyższa forma kwalifikacji w kierowaniu przez stosowanie wpływu.
9. Ocena Okresowa jako metoda aktywacji pracownika i technika wpływu na poziom realizacji zadań.
10. Arkusz oceny personalnej.
11. Oceniane 9 obszarów aktywności podwładnego.

12. Oceniane 5 stopniową skalą.
13. Spotkanie Oceny Okresowej.
14. Co wiesz o konflikcie w organizacji i jak nim zarządzać.
15. Rodzaje konfliktów.
16. 5 Modeli postawy podwładnego wobec konfliktu.
17. 6 Faz Konfliktu.
18. Działania lidera zespołu w konflikcie „ Zarządzanie Zgodą” czyli 5 faz budowy zaufania.
19. 7 kroków aby poznać wartość stojącą za stanowiskiem podwładnego w konflikcie.
20. Kierowanie po przez zadawanie pytań.
21. Model rozmowy GROW Najwyższy poziom kwalifikacji kierowniczych.
22. Czy umiesz przewidzieć zachowanie twojego podwładnego w sytuacjach manipulacyjnych, gdy zastosujesz techniki wpływu?

**Cena obejmuje:**

1. Uczestnictwo w zajęciach szkoleniowych.
2. Materiały szkoleniowe.
3. Zaświadczenie ukończenia szkolenia.
4. Lunch oraz przerwy kawowe w trakcie szkolenia.

**TRENER**

Sławomir Zieliński wielokrotnie piastował kierownicze stanowiska w amerykańskich i niemieckich korporacjach. Prezes Dr Oetker Poland , Prezes Intersnack Poland, Dyrektor Finansowy EBS, Dyrektor Marketingu Bayer, Dyrektor Handlowy Schoeller, Field Menadżer i Trener w Johnson & Johnson Poland.

Od kilku lat prowadzi własną, niezależną działalność konsultingowo doradcą na polu zarządzania zmianami, kontrolingu, restrukturyzacji i rozwoju. Zielona Budka, Jutrzenka SA, Colian, EBS, Bank Pocztowy, to tylko kilka organizacji, dla których pracował jako doradca. Bogate doświadczenia w pracy z ludźmi w procesie zmian, koronuje certyfikat Coacha ICC.

Zawody; mgr inż. architekt, grafik projektant, specjalista d/s zarządzania, menadżer, Coach ICC, certyfikowany pilot Drona, /bezzałogowego helikoptera, służącego do zdalnego filmowania z lotu ptaka/.

Prywatnie; od lat żegluje po morzu /posiada uprawnienia kapitana jachtowego/. Zakochany w kulturze śródziemnomorskiej. Ciągłe rysuje i maluje.