

Temat szkolenia:

KIEROWANIE ZESPOŁEM PRZEZ WYWIERANIE WPŁYWU

Adresaci:

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

Cel szkolenia:

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

Korzyści dla uczestników:

- Będziesz potrafił dostrzec jak działają techniki wpływu;
- Co to takiego techniki wpływu;
- Poznasz kim jesteś jako menedżer i czy stosowanie technik wpływu poszerzy twoje możliwości kierowania;
- Poznasz swoje indywidualne preferencje, styl zarządzania i mechanizmy które tobą kierują w zmianie;
- 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;
- Opanujesz możliwości zarządzania pracownikami, ich zadaniami, premiami i płacami w oparciu o relatywizowane, mierzalne osiągnięcia w czasie.

Forma zajęć:

Prezentacja , warsztaty, ćwiczenia.

Czas trwania:

8 godzin dydaktycznych - 1 dzień

Program szkolenia:

Podczas szkolenia uczestnicy rozwiną swoją wiedzę o następujących zagadnieniach:

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 doradczą 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.