

Tematyka szkolenia:

ROZMOWA ROZWOJOWA Z PRACOWNIKIEM

Adresaci:

- Kadra zarządzająca mająca na celu efektywne budowanie wizerunku lidera,
- Dyrektorzy, Kierownicy, Naczelnicy oddziałów,
- Osoby przygotowujące się do awansu na kierownika lub lidera zespołu.

Cel szkolenia:

Przygotowanie do przeprowadzania efektywnych rozmów rozwojowych ze swoimi podwładnymi. Poznanie zasad i technik rozmowy, która daje możliwość wspinania się pracownika na wyższy poziom zaangażowania w pracę.

Korzyści dla uczestników:

- Nabycie umiejętności prowadzenia rozmowy rocznej z pracownikiem,
- Poznanie narzędzi i metod motywujących pracownika,
- Kreowanie wizerunku profesjonalisty w swojej branży,
- Zwiększanie swojej efektywności zawodowej swoich podwładnych,
- Udoskonalenie biznesowego zachowania.

Czas trwania:

8 godzin dydaktycznych - 1 dzień

Program szkolenia:

ROZPOCZĘCIE, OMÓWIENIE CELÓW SZKOLENIA ORAZ POTRZEB UCZESTNIKÓW

Moduł I PRZYGOTOWANIE DO IDEALNEJ ROZMOWY ROZWOJOWEJ:

- Zapowiedź dla pracownika,
- Przygotowanie idealnej rozmowy.

Moduł II POTRZEBY ROZWOJOWE:

- Model Masłowa,
- Koncepcja Herzberg'a.

Moduł III FORMAT ROZMOWY ROZWOJOWEJ:

- Step by step dla Menedżera,
- Pytania i odpowiedzi,
- Trening.

PODSUMOWANIE, OSOBISTE DEKLARACJE UCZESTNIKÓW, EWALUACJA, PRZEKAZANIE DYPLOMU.

Cena obejmuje:

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

TRENER:

Renata Wrona

Trenerka biznesu, Trenerka rozwoju osobistego, Business & Life Coach ICF, właścicielka firmy szkoleniowej, Wykładowca Akademicki, Mentorka, Asesorka, Autorka książek z zakresu sukcesu, rozwoju i relacji w życiu kobiety: „Szczęśliwa kobieta – rozwój, kariera, miłość”, „Marka kobiety w biznesie. Etykieta i wizerunek” oraz wielu artykułów w pismach branżowych m.inn. Szef Sprzedaży.

Menedżerka z ponad 20 letni doświadczeniem. Prowadzi projekty doradczo-rozwojowe dla klientów biznesowych z różnych branż. Ekspertka w dziedzinie budowania marki i kreowania marki osobistej, savoir vivre w biznesie, komunikacji interpersonalnej, Public Relations, występów publicznych, występów przed kamerą, budowania pewności siebie i asertywności oraz zarządzania sobą w czasie, zarządzania stresem i samomotywacji oraz work – life balance.

Prowadzi sesje coachingowe oraz szkolenia z doskonalenia kompetencji osobistych, interpersonalnych i menedżerskich, pomagając uczestnikom w osiągnięciu najlepszej wersji siebie samego. Dzięki jej sesjom klienci osiągają spełnienie w życiu zawodowym i szczęście w życiu osobistym. Stosuje pracę z obrazem wykorzystując metodę Points of You, która pobudza wyobraźnię uczestników i mobilizuje ich do kreatywnego spojrzenia na swoje możliwości, dialog motywujący oraz dramę.