

# Skuteczne Zarządzanie Zespołem i motywacja pracowników

## Opinie o naszych szkoleniach:

**Agnieszka Sz. Wrocław:** „Ciekawie ujęty temat, świetna atmosfera, dużo praktycznych ćwiczeń, otwartość trenera, super szkolenie”.

**Zygmunt A. Krotoszyn:** „Jestem doświadczonym handlowcem, szkolenie pozwoliło mi jednak spojrzeć z innej strony na tematykę sprzedaży. Poznałem nowe sposoby które teraz należy tylko wdrożyć w życie”.

**Jan D. Katowice:** „ Szkolenie przebiegło w bardzo miłej atmosferze, duża wiedza i praktyka Trenerki, świetny kontakt z uczestnikami. Będę szkolił się nadal, szczerze polecam”.

**Jolanta W. Oława:** „Bardzo dobre szkolenie, dużo przykładów i analogii z życia, sprzyjająca atmosfera. Na szczególne słowa uznania zasługuje Trenerka, która odpowiadała na każde pytanie i szczegółowo wyjaśniała zagadnienia, bardzo polecam”.

## Korzyści z udziału w naszym szkoleniu:

- ✦ Czy zastanawiałaś się kiedyś jakiego przywódcę ludzie naprawdę szanują?
  - ✦ Jakich cech i postaw oczekują od swojego szefa, aby samemu wzbudzić w sobie zaangażowanie, prawdziwą chęć współpracy przy realizacji wspólnych celów?
  - ✦ Czy jesteś pewien że Twoi pracownicy dają z siebie wszystko i na pewno nie stać ich na nic więcej?
  - ✦ Co musiało by się wydarzyć, abyś mógł odkryć w nich dużo większy potencjał?
- 
- ➡ **nabędziesz umiejętność skutecznego motywowania zespołu do realizacji wspólnych zadań,**
  - ➡ **dowiesz się jak przekazywać w sposób jasny i zrozumiały cele i misję waszego zespołu,**
  - ➡ **nabędziesz umiejętność budowania własnego, pozytywnego wizerunku wzbudzającego szczerzy szacunek u podwładnych,**
  - ➡ **poznasz i wdrożysz skuteczne narzędzia motywacji i zaangażowania zespołu,**
  - ➡ **dowiesz się dlaczego kompetencyjna rozmowa coachingowa jest najbardziej skuteczna, kiedy i w jakiej sytuacji ją przeprowadzić,**
  - ➡ **poznasz metody przekazywania pochwał i konstruktywnej krytyki,**
  - ➡ **dowiesz się jak reagować na sytuacje trudne i konfliktowe w zespole,**
  - ➡ **zwiększysz umiejętności pozytywnej perswazji i wpływania na postawy pracowników,**
  - ➡ **dowiesz się jak wyzwolić z pracowników drzemiący w nich potencjał,**
  - ➡ **otrzymanie przez uczestników gotowych narzędzi i metod postępowania, możliwych do wykorzystania w pracy, zaraz po szkoleniu.**

# Program szkolenia

## 1. Ja w roli menedżera – najważniejsze zadania szefa.

- wyznaczanie celów, delegowanie, motywowanie, kontrola,
- dokładne przygotowanie się do udziału w etapach procesu zarządzania,
- poszukiwanie alternatywy w przypadku braku porozumienia obu stron.
- interesy a stanowiska w procesie zarządzania i motywowania.

## 2. Umiejętności i cechy skutecznego menedżera.

- jak wzbudzić prawdziwy, szczerzy i silny autorytet u pracowników,
- próba dokonania samooceny: moje mocne i słabe strony jako przełożonego menedżera.
- jak zarządzać, aby nie tracić kontaktu z pracownikami?
- jak zarządzać, aby ludzi motywować?
- jak zbudować zgrany zespół i wydobyć z pracowników to, co najlepsze?

## 3. Efektywna motywacja.

- ocena poszczególnych członków podległego zespołu.
- ocena ich kompetencji na podstawie ról zespołowych K. Blancharda.

## 4. Coaching-jak dbać o rozwój pracowników?

- kompetencyjna rozmowa coachingowa

## 5. Omówienie wybranych koncepcji motywowania pracowników i ich konsekwencji dla funkcjonowania organizacji.

- rozpoznawanie indywidualnych wzorców komunikowania się menedżerów i ich konsekwencji dla procesów motywowania pracowników.
- wzorzec tworzenia systemu motywacyjnego dla pracowników.
- bycie rozpoznany, zauważony jako podstawowa potrzeba człowieka,
- jak motywować – czego potrzebują ludzie, by efektywnie pracować?
- jak wyzwać inicjatywy i odpowiedzialność w zespole.

## 6. Komunikacja w zespole.

- błędy w komunikacji i ich wpływ na efektywność funkcjonowania zespołu,
- skuteczne formy przekazu,
- narzędzia wspomagające komunikacje w trudnych sytuacjach – Analiza Transakcyjna.

## 7. Wzorce relacji menedżer – pracownik i ich konsekwencje dla efektywności pracy.

- motywowanie w kontroli,
- pochwała i krytyka – jak je stosować aby były skuteczne?

## 8. Podsumowanie i wręczenie certyfikatów

## Metody prowadzenia warsztatów

Szkolenia organizowane przez K2 Coaching doradztwo i szkolenia, są szkoleniami praktycznymi, co oznacza że uczestnicy otrzymują gotowe narzędzia i techniki, które mogą skutecznie niemal natychmiast wykorzystać w swojej pracy zawodowej.

## Metody szkolenia:

- ➔ Szkolimy w oparciu o metodę D. Kolba, czyli naukę przez doświadczenie,
- ➔ przekazywana wiedza teoretyczna ograniczona jest do minimum,
- ➔ praktyka warsztatów to ok. 80% czasu całego czasu szkolenia, w czasie której ćwiczymy,
- ➔ analizujemy, dyskutujemy, odgrywamy role,
- ➔ na koniec wyciągamy wspólne wnioski i rozwiązania na przyszłość.

Nasze szkolenia charakteryzują się zawsze małą, kameralną grupą, po to aby trener mógł poświęcić maksymalną uwagę każdemu uczestnikowi.

Wierzymy, że tylko taki sposób kontaktu trenera z grupą może zapewnić prawdziwie indywidualny i najbardziej skuteczny sposób przekazania wiedzy i odpowiednich narzędzi. Dzięki temu również każdy z uczestników ma szansę przedstawić swój przypadek lub sytuację zawodową, która może zostać szerzej omówiona i rozwiązana.

Zgłoś swój udział na 30 dni przed szkoleniem i **zyskaj 10% rabatu**

### Nasze warsztaty to:

- ➔ Trener prowadzący to zawsze osoba z kilkunastoletnim doświadczeniem praktycznym z danego obszaru,
- ➔ kameralne grupy i indywidualne podejście do każdego Uczestnika,
- ➔ szkolenia odbywają się zawsze w komfortowych warunkach i wysokiej klasy salach szkoleniowych,
- ➔ dbamy o najmniejszy szczegół dotyczący organizacji szkolenia i zapewnienie komfortu jego Uczestnikom,
- ➔ zapewniamy smaczny poczęstunek,
- ➔ czas i miejsce szkolenia dopasowujemy do możliwości i sugestii Zamawiającego,
- ➔ imienne certyfikaty,
- ➔ zapewniamy kontakt i konsultacje z Trenerem po szkoleniu.

### Cena szkolenia

zawiera:

- ➔ udział w szkoleniu
- ➔ materiały szkoleniowe,
- ➔ lunch i przerwy kawowe,
- ➔ konsultacje z Trenerem po szkoleniu,
- ➔ imienne certyfikaty.

