

AKADEMIA MENEDŻERA

"Autorytetu nie można kupić ani sprzedać,
podarować ani odebrać"

– James C. Hunter, *The Servant: A Simple Story About the
True Essence of Leadership*

Kontakt

Adrianna Sykucka

tel. 519 511 447

adrianna.sykucka@pl.ey.com



EY

Building a better
working world

Weź udział w praktycznym, pięciodniowym programie i zacznij:

- ▶ budować swój autorytet jako menedżer
 - ▶ nauczyć się skutecznie zarządzać, wyznaczać cele, delegować i egzekwować zadania
 - ▶ zdobyć umiejętność motywowania i inspirowania
 - ▶ Nauczyć się sprawnie udzielać informacji zwrotnych
- - **bo sukces każdego menedżera jest uzależniony nie tylko od jego własnej pracy, decyzji i pomysłów, ale również od działań jego podwładnych, współpracowników, klientów czy dostawców.**

Dla kogo?

Szkolenie jest przeznaczone dla menedżerów chcących poznać różnorodne techniki zarządzania, motywowania, budowania zespołu oraz kształtowania własnego autorytetu. Polecamy je również osobom przygotowującym się do objęcia stanowisk związanych z zarządzaniem ludźmi.



Korzyści z udziału

Uczestnicy:

- ▶ poznają kluczowe umiejętności menedżerskie,
- ▶ przećwiczą umiejętności potrzebne do wykonywania podstawowych zadań menedżerskich: planowanie, delegowanie, monitorowanie, ocena, motywowanie, budowanie zespołu, budowanie wizji, kreatywne rozwiązywanie problemów,
- ▶ poznają swoje mocne strony w roli menedżerów,
- ▶ wymienią się doświadczeniami i poznają najlepsze praktyki w zakresie zarządzania ludźmi.



Co wyróżnia nasze szkolenie?

- ▶ warsztatowy charakter zajęć,
- ▶ przykłady, ćwiczenia oparte na aktywności zawodowej uczestników,
- ▶ umiejętności zdobyte podczas szkolenia natychmiast mogą być wykorzystane w bieżącej praktyce zawodowej.



Dla firm

Oferujemy również realizację szkolenia w formule in-house (grupa zamknięta, wyłącznie dla menedżerów Państwa firmy). Jest to skuteczna metoda wspierająca wdrożenie standardów zarządzania w organizacji.

Nasze usługi obejmują:

- ▶ badanie potrzeb szkoleniowych
- ▶ dostosowanie programu, opracowanie scenek i przykładów na podstawie realiów i wyzwań organizacji
- ▶ pomiar efektów szkolenia
- ▶ raporty trenerskie opisujące talenty i wyzwania uczestników związane z zarządzaniem oraz praktyczne rekomendacje
- ▶ organizację szkoleń w centrum konferencyjnym EY w Warszawie lub w innym miejscu na terenie całej Polski

Informacje organizacyjne

Czas trwania: 5 dni
w godz. 9:00-16:00

Cena:

• **4 250 zł netto**



Program

Moduł 1: Budowanie autorytetu

1. Świadomy rozwój własnego autorytetu

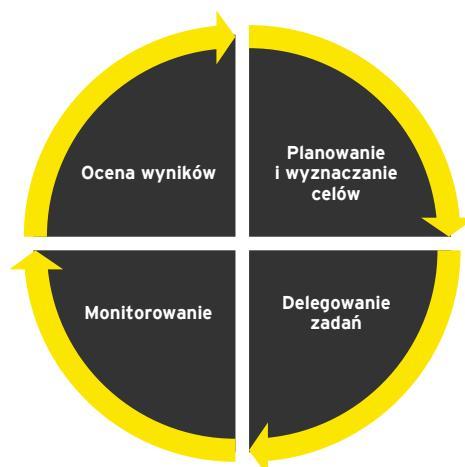
- ▶ Odkrywanie źródeł autorytetu
- ▶ Moje wartości i misja życiowa a mój autorytet
- ▶ Budowanie wiarygodności
- ▶ Mój wizerunek: diagnoza

2. Doskonalenie przekazywania wiarygodnych informacji wzmacniających autorytet - komunikacja jednostronna

- ▶ Expose menedżera jako narzędzie budowania autorytetu w zespole
- ▶ Jak przedstawiać wizję oraz oczekiwania, by wzmocnić swój autorytet?
- ▶ W tym module uczestnicy prezentują przed kamerą swoje expose i otrzymują informacje zwrotne

3. Praktyka asertywnej komunikacji - komunikacja dwustronna

- ▶ Jak formułować prośby i polecenia, oraz wyrażać potrzeby i oczekiwania
- ▶ Kontrola emocji
- ▶ Skuteczne radzenie sobie z presją i manipulacją
- ▶ Kierowanie rozmową w trudnych sytuacjach



W trakcie drugiego modułu Akademii uczestnicy poznają techniki dostosowane do głównych etapów cyklu zarządzania

Moduł 2: A. Cykl zarządzania - główne zadania menedżera

1. Planowanie i wyznaczanie celów

- ▶ Planowanie jako podstawa efektywnego działania
- ▶ Autodiagnoza efektywności dotychczasowego planowania
- ▶ Jak formułować skuteczne cele i sprawnie organizować zadania?
- ▶ Efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów

2. Delegowanie zadań

- ▶ Jak skutecznie delegować zadania, by zbudować zaangażowanie i poczucie odpowiedzialności?
- ▶ Jak najlepiej wykorzystać indywidualne kompetencje i talenty pracowników przy przydzielaniu zadań?
- ▶ Dostosowanie stylu delegowania do indywidualnych potrzeb i możliwości pracownika
- ▶ Udzielanie wsparcia pracownikom otrzymującym nowe zadania

3. Monitorowanie i egzekwowanie

- ▶ Przekazywanie informacji zwrotnych
- ▶ Rozliczanie pracowników z realizacji zadań w sposób motywujący do rozwoju
- ▶ Praktyczna metoda egzekwowania poleceń - czterostopniowa procedura

4. Ocena wyników

- ▶ Narzędzia skutecznej ewaluacji
- ▶ Identyfikowanie mocnych stron i obszarów do zmiany
- ▶ Planowanie przyszłych działań z uwzględnieniem wyników
- ▶ trening dawania informacji zwrotnej innym, trening przyjmowania informacji zwrotnej od innych

B. Zarządzanie zespołem

1. Budowanie zespołu

- ▶ Skąd się biorą skuteczne zespoły?
 - Profil skutecznego zespołu
 - Mapa funkcjonalna Twojego zespołu: ludzie, zadania, procesy
 - Czynniki sprzyjające współpracy w zespole

2. Dbanie o rozwój kompetencji pracowników. Aspekty procesu grupowego w zespole

- ▶ Zarządzanie procesem rozwoju zespołu
- ▶ Elastyczne i adekwatne dopasowanie stylu zarządzania do etapu rozwoju zespołu:
 - Jak kształtować relacje szef-zespół?
 - Przekazywanie pracownikom zadań rozwojowych

3. Dostosowanie metod pracy z zespołem do poszczególnych etapów jego rozwoju

- ▶ Formowanie zespołu w oparciu o wspólne zasady i jasną komunikację
- ▶ Zarządzanie konfliktami
- ▶ Opór jako sygnał - wyzwanie, szansa
- ▶ "Gramy w jednej drużynie": budowanie poczucia wspólnego celu
- ▶ Diagnoza ról i potencjału w zespole
- ▶ Dążenie do synergii - „wartości dodanej” działań zespół



Moduł III: Menedżer jako przywódca

1. Fundament przywództwa: przewodzenie poprzez przykład

- ▶ Twój świadomy i nieświadomy wizerunek **menedżera**
- ▶ Zasady etyczne w przywództwie
- ▶ Wpływ postawy przywódcy na innych: jak zarażać pracowników własnym entuzjazmem i zbudować zaangażowanie?

2. Wizja - dookreślanie priorytetów

- ▶ Model "przywództwa alfa"
- ▶ Formułowanie wizji i jej rozbudowywanie
- ▶ Metoda tworzenia i planowania wizji
- ▶ W jaki sposób przełożyć wizję na wyznaczanie konkretnych i realistycznych celów?
- ▶ Jak wykorzystać wizję do inspiracji ludzi

3. Motywowanie pozafinansowe

- ▶ Co motywuje ludzi: odkrywanie indywidualnych motywatorów i identyfikowanie potrzeb pracowników
- ▶ Dostrzeganie potencjału i talentów: identyfikacja mocnych stron pracowników
- ▶ Elastyczność i efektywność w stosowaniu adekwatnego do pracownika stylu motywowania
- ▶ Możliwość rozwoju jako motywator: definiowanie ścieżek kariery i przydzielanie zadań rozwojowych
- ▶ Wzmacnianie postawy motywującego lidera
- ▶ W jakie gry komunikacyjne grają z nami pracownicy i jak je przekształcać w wartościowe relacje?

4. Trening zastosowania metod i technik twórczego myślenia na przykładach uczestników

- ▶ Jak zwiększyć dostęp do własnego potencjału
- ▶ Zasady zastosowania twórczego myślenia na poszczególnych etapach rozwiązywania problemów
- ▶ Praktyczne metody zwiększające trafność diagnozy problemu
- ▶ Wykorzystywanie myślenia lateralnego do tworzenia innowacji w biznesie
- ▶ Facylitacja - menedżerskie narzędzia zwiększania innowacji

Dołącz do Nas:



Zgłoszenia

Wypełnij zgłoszenie on-line:
www.academyofbusiness.pl

Zapraszamy również na stronę internetową, gdzie znajduje się pełna oferta naszych szkoleń:
www.academyofbusiness.pl

Istnieje też możliwość zorganizowania szkolenia **w formule zamkniętej na indywidualne zamówienie klienta.**

"Szkolenie EY pozwoliło mi zerwać z codzienną rutyną i pogłębić moją wiedzę menedżera."
- Opinia uczestnika szkolenia