



DOŁĄCZ
DO NAS

19 PAŹDZIERNIKA 2021 R.

7 KOMPETENCJI ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM

Budowanie zespołu - realizacja celów -
motywowanie - egzekwowanie
rezultatów



Ewa Błaszczak

7 KOMPETENCJI ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM

Jesteś menadżerem, zarządzasz zespołem lub procesem i widzisz, że Twój zespół ma w sobie więcej potencjału, niż jesteś w stanie z nich wydobyć?

Czy Twoi pracownicy mają „słomiany zapał” do zmiany, a potem wszystko wraca na stare tory? A może to także Twój problem?

Chcesz być skutecznym menedżerem? Zapomnij o dotychczasowych zasadach! Autorytarne metody kierowania podwładnymi trącą myszką i nie są zgodne z oczekiwaniami pracowników młodego pokolenia.

Poznaj efektywne techniki budowania efektywnego zespołu (jakie role musisz obsadzić i czy masz je w zespole?). Naucz się metod realizacja celów zespołowych oraz w jaki sposób motywować zespół do ich osiągnięcia. Jak wymagać rezultatów, żeby egzekwowanie nie pomyliło się z egzekucją?

KORZYŚCI

- Nauczysz się w jaki sposób podejść do roli menedżera zespołu i w jakim kierunku kształtować swoją funkcję
- Poznasz skuteczne metody pracy z zespołem, planowania, rozliczania i osiągnięcia wyznaczonych celów.
- Dowiesz się jak prowadzić trudne rozmowy z podwładnymi.
- Zidentyfikujesz obszary własnego rozwoju.
- Będziesz skutecznie prowadzić pracowników tak, aby osiągnęli coraz lepsze, mierzalne wyniki i zdobywali nowe kompetencje.
- Opracujesz własne standardy i plan ich wdrożenia, który pozwoli Ci na osiągnięcie wyznaczonych celów.

UCZESTNICY

- Menedżerowie
- Kierownicy zespołów

SZKOLENIE ON-LINE

- Bez wychodzenia z domu, przy pomocy komputera lub telefonu podłączonego do sieci
- W oparciu o naszą platformę
- Nie wymaga żadnej szczególnej umiejętności posługiwania się oprogramowaniem
- Możliwość zadawania pytań ekspertowi na żywo, poprzez czat

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej.
Zapraszamy do rezerwacji miejsc!

Anna Chmielewska

project manager
tel. 22 355 24 00
a.chmielewska@langas.pl

EWA BŁASZCZAK

Doświadczony lider oraz mentor liderów i zespołów, doradca strategiczny ceniony przez najlepsze firmy świata, charyzmatyczny mówca, ekspert medialny w zakresie przywództwa, innowacji i komunikacji.

Ma za pasem 20 lat doświadczenia biznesowego i unikalne spektrum eksperckie- od lidera, poprzez przedsiębiorcę, project managera, agile coacha, innowatora, finansistkę, doradcę podatkowego, mentora strategicznego. Inspiruje, angażuje, zaraża energią! Posiada bogate doświadczenie w projektowaniu i prowadzeniu procesów transformacyjnych i innowacyjnych w przedsiębiorstwach.

więcej na langas.pl

OPINIE UCZESTNIKÓW

„Świetne szkolenie, bardzo ekspresyjna trenerka”

Justyna Folwarczny, Koordynator Zespołu, New Era Materials

„Jestem zachwycona Ewą”

Magdalena Kruszwicka-Kęsy, Koordynator Zespołu, ASPA Electro

„Chciałabym zabrać na szkolenie osoby decyzyjne oraz Klientów... Jest interesująco, z „jajem”, a przede wszystkim bardzo daje do myślenia.”

Anna Lisowska, Goodyear Dunlop Tires

więcej na langas.pl



7 KOMPETENCJI ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM

9.15 - Logowanie do platformy i sprawdzenie ustawień 9.30 - Rozpoczęcie szkolenia

KLUCZ DO SUKCESU ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM

Dlaczego ludzie mają chcieć pracować w Twoim zespole i jak rozwijać zespół?

- Budowanie super zespołu - pozytywność i produktywność
- Fazy rozwoju zespołu
- 5 dysfunkcji pracy zespołowej
- Rutyny i nawyki zespołowe zwiększające efektywność i atmosferę w zespole
- Zarządzanie zespołem wg systemu opartego na procesach innowacji, kreatywności i optymalizacji
- Jak wyzwania obecnych czasów wpłynęły na oczekiwania organizacji w stosunku do liderów?
- Jakie zachowania lidera wpływają na podniesienie świadomości w zespole w kwestii odpowiedzialności i generowania własnych rozwiązań?
- Praca z ludźmi o niekwestionowanej wiedzy eksperckiej
- Zrozumieć młodych menedżerów - praca z generacją XY

KLASYKA ZARZĄDZANIA

Wykorzystanie klasycznych metod i technik w zarządzaniu zespołem

- Wdrożenie podstaw „zarządzania przez cele” w zespole
- Zarządzanie ludźmi w zależności od poziomu gotowości
- Zarządzanie partycypacyjne

BUDOWANIE PRODUKTYWNEJ POSTAWY - KIERUNEK REALIZACJA CELÓW

Jak budować kompetencje członków zespołu - w jaki sposób rozmawiać z pracownikiem o jego rozwoju zawodowym, rozwoju zespołu, jak wzmacniać potencjał?

- Cele, monitoring osiągnięć, rozliczanie
- Dlaczego menedżer powinien rozmawiać z pracownikami o rozwoju?
- Dyspozycje kompetencyjne. Jaką wiedzę i umiejętności posiadają Twój ludzie?
- Jakich kompetencji twardej i miękkich wymagasz od swoich pracowników?

- Jak obserwować zachowania i jak dokonywać ich pomiaru według określonych wskaźników?
- Na czym polega konstruktywne wykorzystanie zasobów pracownika?
- Jak rozmawiać z pracownikiem o słabych i mocnych stronach?
- Jak wyznaczać kierunki pożądanego rozwoju?
- Jak oceniać obecne i przyszłe szanse?
- W jaki sposób wzmacniać zindywidualizowany i zrównoważony rozwój?

JAK DZIAŁAĆ MOTYWUJĄCO?

W jaki sposób wyzwolić w zespole zapał i zwiększyć zaangażowanie w wykonywane zadania?

- Co jest ważne dla Twoich ludzi?
- Jakie mają systemy wartości?
- Na czym zależy im najbardziej w wykonywanej pracy, a na czym zależy Tobie?
- Czemu ma służyć rozmowa motywująca?
- Mity i półprawdy o motywacji ludzi w pracy
- W jaki sposób prowadzić rozmowy z pracownikami, aby nie tylko pieniądze były dla nich motywatorem do pracy?
- Jakie błędy w motywowaniu popełniają menedżerowie?
- Kiedy rozmowa z pracownikiem zwiększa jego motywację i zaangażowanie?
- Kroki udzielania feedbacku motywującego

KLUCZOWY OBOWIĄZEK MENEDŻERA - EGZEKWOWANIE REZULTATÓW OD PRACOWNIKÓW

Rozmowa oceniająca i monitorująca pracę - w jaki sposób utrzymywać wysoki standard osiągniętych wyników?

- Jakie są cele rozmów oceniających?
- Czym jest ocena dla organizacji, a czym dla pracownika?
- Dlaczego pracownicy boją się oceniania i w jaki sposób wprowadzać rozmowy oceniające do codzienności zawodowej, jako narzędzie budujące kompetencje?
- Kiedy i w jakich okolicznościach menedżer powinien prowadzić rozmowę oceniającą?
- Co powinno podlegać ocenie? - mierniki pracy, skala oceny
- W jaki sposób udzielać pochwały, a jak postąpić w przypadku krytyki?
- Jakich błędów unikać podczas prowadzenia rozmowy oceniającej?

16.00 - Zakończenie szkolenia





Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na
numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: szkolenia@langas.pl

ZARZĄDZANIE, PRODUKCJA

7 KOMPETENCJI ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM

19 PAŹDZIERNIKA 2021 R.

SKOLENIE ON-LINE NA PLATFORMIE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie do 28/09/2021 | 670 PLN + 23% VAT |
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie od 29/09/2021 | 970 PLN + 23% VAT |

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

FIRMA

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (3)

Stanowisko

E-mail

Osoba do kontaktu

(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:
Upoważniamy firmę Langas Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT
- Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech <https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81ne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf>
- Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.