



MENTORI SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Wczoraj kolega, dzisiaj szef - szkolenie (2 dni)

Numer usługi 2024/03/05/138542/2089529

📍 zdalna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 28.11.2024 do 16.05.2025

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

139,69 PLN brutto/h

113,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Zapraszamy w szczególności: • dyrektorów działów i departamentów, • menedżerów, • kierowników projektów, • liderów zespołów projektowych, • właścicieli firm, • osoby, które będą zarządzać zespołami.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	30-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Wczoraj kolega dzisiaj szef - szkolenie" przygotowuje do pełnienia roli menedżera i lidera zespołu w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik: 1. Pozna style kierowania i uświadomi sobie swój przewodni styl oraz styl, do którego dąży. 2. Zrozumie stan, w którym się obecnie znajduje, a w szczególności poziom zaangażowania i kompetencji oraz to, jak będą się zmieniać z upływem czasu. 3. Będzie podejmować decyzje w oparciu o fakty. 4. Popracuje z własnymi przekonaniami ograniczającymi go i zamieni ocenę na ciekawość. 5. Ustali priorytety na tu i teraz klarując swoją rolę względem zespołu. 6. Właściwie i w sposób kontrolowany rozłoży uważność na zespół. 7. Będzie umiejętnie udzielać informacji zwrotnej w sposób dostosowany do sytuacji. 8. Zrozumie zachowania zespołu dzięki diagnozie fazy, w której obecnie się znajduje. 9. Stworzy taką przestrzeń, która jest obecnie najbardziej potrzebna zespołowi, by przesuwać się w stronę niezakłóconej współpracy. 10. Zrozumie wpływ autorytetu formalnego, po to by budować ten nieformalny. 11. Przećwicz swoje expose do zespołu stosowne do bieżących potrzeb.	Uczestnik zostanie poddany testowi wiedzy przed szkoleniem, a następnie po zakończeniu szkolenia, aby możliwa była ocena postępów uzyskanych podczas szkolenia.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdza uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Moduł I Jaki/a jestem, a jaki/a chcę być jako Menedżer?

- Style kierowania z koncentracją na zadaniach i zespole. Plusy i minusy oraz najbardziej adekwatne umiejscowienie danego stylu.
- Mój aktualny przewodni styl – próba osadzenia siebie w komfortowej dla nas pozycji.
- Mój styl docelowy – jakim szefem chcę być, po co i dlaczego.

Uczestnicy tego modułu zapoznają się z najbardziej popularnymi podziałami stylów kierowania m.in. Lewina, Lipitta i White'a, i uświadomią sobie swój przewodni styl oraz styl, do którego podświadomie (uznając go prawdopodobnie za swój wzorzec) dążą. Moduł pomaga umiejscowić się uczestnikowi w swoim stylu na tu i teraz oraz zdefiniować kierunek rozwoju.

Moduł II Stawać się Menedżerem w sposób przemyślany i dojrzały.

- Faza przyglądania się reakcjom otoczenia i wyciąganie wniosków.
- Umiejętność pracy w polu wpływu, w oparciu o fakty, z dystansem do przekonań i umiejętność pracy z przekonaniami ograniczającymi.
- Zamiana oceny na ciekawość.
- Akceptacja dla (nie)świadomej (nie)kompetencji na aktualnym etapie rozwoju.

Ten moduł jest bogaty w ćwiczenia. Praca na schematach odróżnienia przekonań od faktów, przeformułowanie przekonań ograniczających we wspierające i koncentracja na podejmowaniu decyzji w oparciu o fakty. Utrwalanie umiejętności zamiany oceny na ciekawość.

Moduł pierwszy wraz z modulem drugim pozwala poczuć większy komfort w nowych realiach, dając sobie prawo do nieświadomej niekompetencji i krok po kroku pracować nad dążeniem do nieświadomej kompetencji z wszystkimi jej etapami po drodze.

Moduł III Do czego Menedżer jest potrzebny swojemu zespołowi?

- Rola i zadania na dziś w obszarach głównych funkcji: organizowania, delegowania, motywowania i rozliczania.
- Trzy formy wsparcia: chwalenie, mentorowanie i korygowanie, jako konieczne rozłożenie uważności na zespół.
- Regularna informacja zwrotna. Cztery sprawdzone techniki na różne okazje i z różnym rezultatem.

W tym module uczestnik zdefiniuje swoje zadania i uściśli swoją rolę w ujęciu podstawowych funkcji menedżerskich. Nauczy się dawać informację zwrotną korzystając ze wsparcia przynajmniej kilku modeli, jak FUKO, SBI, pomaga/przeszkadza czy metoda Zet, umiejętnie dobierając metodę do okoliczności.

Moduł IV Z kim ja pracuję? Zasoby w dyspozycji Menedżera i ich aktualna wydajność.

- Fazy życia zespołu.
- Zachowania ludzkie, które są naturalnym procesem podczas tworzenia się grupy inne w każdej z faz.
- Nieodzwonne cofanie się zespołu do wcześniejszych faz podczas zmian personalnych.
- Wpływ etapu rozwoju zespołu na rezultaty jego pracy – ich wydajność.
- Menedżer, który również jest podatny zawirowaniom podczas kształtowania się zespołu.
- Kluczowa i wspierająca rola menedżera w przesuwaniu zespołu do performingu.

Moduł V Jak Cię widzą, tak Cię piszą, a w tym expose szefa.

- Wychodzenie z pozycji autorytetu stanowiskowego, czyli formalnego.
- Budowanie nieformalnego autorytetu w postaci ciągu zdarzeń i procesów.

- Expose szefa, wyczekiwane przez zespół częściej, niż się tego spodziewamy.

Moduł ma na celu uświadomienie różnicy między autorytetem formalnym, a nieformalnym, który wpływa na motywację zespołu do wykonywania swoich zadań. Budowanie własnego expose na różne okazje w oparciu o modele MoSCoW, 5W i Dlaczego, po co, jak, i co.

Moduł VI Pomost na przyszłość.

- Podsumowanie obu dni szkoleń.
- Domknięcie zaparkowanych tematów.
- Czerpanie od grupy.
- Plan konkretnych działań do wdrożenia zaraz po udziale w szkoleniu.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	139,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	113,57 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe oraz certyfikat uczestnika zostaną wysłane do uczestników drogą mailową po szkoleniu. Materiały zawierają prezentację szkoleniową.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

1. Szkolenie realizowane za pośrednictwem platformy Zoom Client for Meetings
2. Minimalne wymagania sprzętowe: Uczestnik potrzebuje urządzenia do zdalnej komunikacji. Może to być komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do Internetu, posiadające głośniki lub słuchawki, kamerkę i mikrofon.
3. Minimalne wymagania systemowe: System operacyjny na urządzeniu: Windows od wersji 7 lub MacOS od wersji 10
4. Minimalne wymagania łącza sieciowego: Stabilne połączenie internetowe – szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G/LTE).
5. Niezbędne oprogramowanie: Szkolenie odbywa się na platformie Zoom. Nie jest potrzebne żadne dodatkowe oprogramowanie. Uczestnik otrzyma link i będzie mógł dołączyć do szkolenia przez przeglądarkę internetową. Niezbędna jest najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

6. Link do szkolenia jest ważny w dniach szkoleniowych

Kontakt



Joanna Wilczyńska

E-mail kontakt@mentori.pl

Telefon (+48) 515 755 515