



LANGAS GROUP
Inspired to grow



24 - 25 stycznia 2011 r.,
Warszawa

“W jaki sposób można utworzyć środowisko pracy, w którym więcej niż dwie osoby na dziesięć będą mogły wykorzystać swoje silne strony przez większą część dnia?”

BUDOWANIE I ROZWIJANIE ZESPOŁU OPARTEGO NA SILNYCH STRONACH

7 kroków analizy potencjału, wdrażania i realizacji strategii Strength Engagement Track

- Dowiesz się jak kreować kulturę **budowania sukcesu na silnych stronach** w zespole?
- Przejdziesz serię **praktycznych ćwiczeń**, rozwijających silne strony menedżera i członków zespołu
- Wykorzystasz narzędzie rozwojowe „**Strengths Engagement Track**”, pozwalające zorientować się, jak wykorzystać silne strony
- **Poznasz podejście coachingowe** służące odkrywaniu potencjału i budowania sukcesu na silnych stronach
- **Nauczysz się technik udzielania informacji zwrotnej**, jako istotnego narzędzia wspierającego proces budowania sukcesu na silnych stronach

Eksperti:

**Włodzimierz Świątek
Jacek Rozenek**



LANGAS GROUP
Inspired to grow

BUDOWANIE I ROZWIJANIE ZESPOŁU OPARTEGO NA SILNYCH STRONACH

7 kroków analizy potencjału, wdrażania i realizacji strategii Strength Engagement Track

„Większość z nas nie zna swoich ukrytych talentów i silnych stron. A jeśli już je poznamy, to z trudem przychodzi nam ich twórcze wykorzystanie w kształtowaniu swojego życia osobistego i zawodowego. Niejednokrotnie też stajemy się ekspertami od własnych wad, słabych stron, błędów i marnujemy życie na nieustannych próbach walki z nimi, pozostawiając nasze silne strony w zapomnieniu” (Marcus Buckingham, Donald O.Clifton, 2001).

W oparciu o badania, które przytacza Marcus Buckingham (2010), które wykonywał w ramach wieloletniej współpracy w Instytucie Gallupa, można stwierdzić, że tylko 20% osób wie, w jaki sposób wykorzystywać swoje mocne strony w pracy zawodowej. Nawet jeśli menedżerowie potrafią wskazać swoje zalety, to nie wiedzą w jaki sposób przejąć kontrolę nad pracą i wykorzystać w pełni swoje umiejętności. Jedynie 17% osób przyznaje, że potrafi wykorzystać w codziennej pracy 50% swoich silnych stron.

„Średnio nieco mniej niż dwie osoby na dziesięć odnosi sukces w wykorzystaniu swoich zalet [...] Jak dowodzą badania, te dwie osoby są znacznie bardziej wydajne, bardziej nastawione na klienta i wierniejsze firmie [...] W jaki sposób można utworzyć środowisko pracy, w którym więcej niż dwie osoby na dziesięć będą mogły wykorzystać swoje silne strony przez większą część dnia?” (Marcus Buckingham, 2010)

Odpowiedzią menedżera na to wyzwanie może być jego aktywny udział w programie szkoleniowo – coachingowym. **Celem programu** jest poznanie metod i technik odkrywania indywidualnego potencjału oraz ukrytych w nim wrodzonych talentów. Dzięki temu będzie można dowiedzieć się, jak wydobyć z siebie i swoich podwładnych to, co najlepsze, aby w końcowym efekcie zmaksymalizować efektywność prowadzonych działań biznesowych. Zdobyta podczas szkolenia wiedza i doświadczenia pozwolą menedżerowi na dokonanie **rewizji** bądź nawet **zmiany** poprzednich działań wobec swoich pracowników.

- Co menedżer powinien zrobić, gdy zauważy, że wyniki jego podwładnych różnią się istotnie od jego wymagań?
- Jakie działania powinien podjąć, aby pomóc swoim podwładnym zauważyć, a potem zmniejszyć lukę w ich efektywności i skuteczności?
- Jakie narzędzia może zastosować, aby pomóc podwładnym odkryć ich ukryte talenty i potem zamienić je w silne strony?
- Jaką strategię mógłby zastosować, aby w oparciu o silne strony zbudować sukces jednostek i zespołu, którymi zarządza?

Zachęcam Państwa do zapoznania się ze szczegółową ofertą. W przypadku jakichkolwiek pytań proszę o kontakt telefoniczny (22) 696 80 20, lub za pośrednictwem poczty elektronicznej: szkolenia@langas.pl

Z poważaniem,
Magdalena Kaczmarczyk
Kierownik Projektu

**100%
gwarancji
satisfakcji**

Aby zapewnić Ci, że Twoja decyzja o uczestnictwie w naszym szkoleniu, nie jest związana z ryzykiem, dajemy Ci 100% gwarancji satysfakcji. Jeżeli w ciągu 3 pierwszych godzin szkolenia uznasz, że nie spełnia ono Twoich oczekiwań, po prostu zwróć swój podręcznik i materiały w stanowisku obsługi klienta a dostaniesz całkowity zwrot kosztów szkolenia (nie dotyczy kosztów noclegu). Zadzwoń lub WEJDŹ na www.langas.pl

EKSPERCI: Włodzimierz Świątek i Jacek Rozenek



WŁODZIMIERZ ŚWIĄTEK

Trener biznesu, coach i psycholog, posiadający ponad 15-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń biznesowych, executive i team coachingu. Prowadzi szkolenia m.in. z zakresu budowania i rozwoju zespołów, doskonalenia umiejętności przywódczych, rozwijania kompetencji menedżerskich, kreatywności i innowacyjności, obsługi klienta i sprzedaży, komunikacji i asertywności, sztuki prezentacji, zarządzania sobą w czasie, odkrywania talentów i rozwijania potencjału, budowania sukcesu na silnych stronach, zarządzania wiekiem w organizacji, zarządzania zmianą, treningu antystresowego, sztuki motywowania oraz coachingu i challengingu.

Absolwent renomowanej szkoły coachingu Noble Manhattan Coaching i Mentor Coach w Noble Manhattan Coaching Poland. Twórca autorskiego programu szkoleniowo-coachingowego **„Budowanie sukcesu na silnych stronach”**. Przez 12 lat był wykładowcą w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie, na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego i w WEMBA Warsaw Executive MBA (SGH i Minnesota University). Ukończył międzynarodowe szkolenie trenerów i facylitatorów „The Role of The Facilitator” (Lancaster, Anglia). Prowadził szkolenia dla takich firm jak: Citi Bank, Raiffeisen Bank, Unicredit Group, Bank BPH, Bank PEKAO SA, Bank BZ WBK, BRE Bank, Commercial Union, Ernst&Young, International Paper, Arctic Paper, Lucent Technologies, Era GSM, Nokia, Cargil, Avon Cosmetics Polska, Nutricia, Bayer Polska, Sanofi Synthelabo, Novartis, Makro Cash&Carry, Bosh-Siemens, Mc Cain, Nestle Polska, Nowa Era, Szkoła Liderów, Emerson Process Management Power & Water Solutions, Rockwool Polska,



JACEK ROZENEK

Osobisty trener i coach głów biznesu; Niesamowita postać na polskim rynku szkoleniowym, określany mianem trenera nowej generacji; Prowadzi szkolenia z zakresu leadership, negocjacji strategicznych, technik wpływu, technik antymanipulacyjnych i zaawansowanych technik zarządzania wrażeniem w relacjach biznesowych, Specjalista z dziedziny przywództwa i zarządzania wrażeniem w biznesie; Instruktor II st. Wschodnich Sztuk Walki; W swojej karierze przeszedł wszystkie szczeble zarządzania – od specjalisty do dyrektora generalnego.



BUDOWANIE I ROZWIJANIE ZESPOŁU OPARTEGO NA SILNYCH STRONACH

7 kroków analizy potencjału, wdrażania i realizacji strategii Strength Engagement Track

PROGRAM

POCZĄTEK DROGI – CO WYNIKA Z BADAŃ INSTYTUTU GALLUPA

- Koncepcja rozwoju oparta o inwestowanie w Mocne Strony
- Tradycyjne podejście do rozwoju – „łatanie dziur”
- Mocne Strony a efektywność zawodowa
- Mocne Strony, Talent i Strefy Rozwojowe

KROK PIERWSZY – OBALANIE MITÓW

- Mit 1 – „wraz z dorastaniem zmienia się osobowość”
- Mit 2 – „żeby zwiększyć efektywność poprawiaj słabe strony”
- Mit 3 – „dobry członek zespołu zrobi wszystko by pomóc zespołowi”

KROK DRUGI – PIERWSZE PRZYBLIŻENIE

- Cztery sygnały twoich Mocnych Stron
- Kto może ocenić co jest twoją Mocną Stroną/Talentem?
- Odnajdź, określ i potwierdź swoje Mocne Strony i Talent
- Czy Mocne strony zmieniają się w trakcie naszego życia?

KROK TRZECI – UWOLNIJ SWOJE MOCNE STRONY I TALENT

- Co nas osłabia?
- Co nas wzmacnia?
- Tygodniowy Plan aktywności Mocnych Stron
- Cztery strategie użycia Mocnych Stron

KROK CZWARTY – POWSTRZYMAJ SŁABE STRONY

- Jakie są twoje największe słabości?
- Odnajdź, określ i potwierdź swoje słabe strony
- Porzuć „powinieniem”
- Cztery strategie neutralizacji słabych stron

KROK PIĄTY – ZBUDUJ „MOCNY” ZESPÓŁ

- To co jest twoją siłą jest moją słabością
- Znajdowanie Mocnych Stron u członków zespołu
- Co warto obserwować w czasie pracy?
- Wzmacnianie Mocy

KROK SZÓSTY – ZBUDUJ MOCNE NAWYKI

- Inwestowanie we własny rozwój
- Jak trwale osiągać wyniki
- Nawyki budowania i pielęgnowania Mocnych Stron
- Zasady pracy nad własnym potencjałem

KROK SIÓDMY – INWESTUJ W TALENT

- Rozwój Talentu – najlepszą inwestycją
- Mocne strony – wypadkowa twojego Talentu
- Ile możemy mieć Talentów?
- Czy każdy jest utalentowany?
- Plan działania – rozwój Talentu i Mocnych Stron
- Ewaluacja celów krótko i średnioterminowych
- Matryca realizacji celów

Podczas warsztatu każdy uczestnik będzie miał możliwość:

- Poznania i praktycznego przećwiczenia skutecznego narzędzia rozwojowego jakim jest „**Strengths Finder**”, pozwalającego odkryć swoje główne talenty i silne strony
- Poznania możliwości i obszarów zastosowań narzędzia „**Strengths Finder**” w praktyce biznesowej i w rozwoju osobistym menedżera, jak również jego zespołu
- Zastanowienia się: Jak kreować kulturę **budowania sukcesu na silnych stronach** w swojej organizacji?
- Wzięcia udziału w serii **praktycznych ćwiczeń**, których celem jest rozwijanie i doskonalenie swoich silnych stron, jak i zalet członków zespołu
- Poznania i praktycznego przećwiczenia narzędzia rozwojowego jakim jest „**Strengths Engagement Track**”, pozwalającego zorientować się, jak wykorzystać silne strony obecnie i jak w przyszłości
- Poznania praktycznego **podejścia coachingowego** do odkrywania potencjału i budowania sukcesu na silnych stronach
- Poznania i praktycznego zastosowania różnych **technik udzielania informacji zwrotnej**, jako istotnego narzędzia rozwoju osobistego i zawodowego – wspierającego proces budowania sukcesu na silnych stronach



Adres
Langas Group
ul. Krakowskie Przedmieście 79
00-079 Warszawa



www.langas.pl



langas@langas.pl



Tel.: (22) 696 80 20
Fax.: (22) 826 85 05

PMSL

Wypełnij formularz zgłoszeniowy
i prześlij na numer fax: (22) 826 85 05

**BUDOWANIE I ROZWIJANIE ZESPOŁU
OPARTEGO NA SILNYCH STRONACH**

**7 kroków analizy potencjału, wdrażania i
realizacji strategii Strenght Engagement Track**

24 – 25 stycznia 2011 r.
WARSZAWA, Mamaison Hotel Le Régina,
ul. Kościelna 12

wysyłając zgłoszenie
do 17.01.2011r.
oszczędzasz 200 PLN !

Zgłoszenie do 17.01.2011 ~~2 170 PLN~~ 1 970 PLN + 23% VAT

Zgłoszenie po 18.01.2011 r. 2 170 PLN + 23% VAT

Korzystam z programu promocyjnego (podaj symbol)
(patrz „program promocyjny” poniżej)

CENA ZAWIERA:

- uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby
 - materiały szkoleniowe, zaświadczeni ukończenia szkolenia
 - poczęstunek podczas przerw
- *cena nie zawiera noclegu*

PROGRAM PROMOCYJNY

(nie łączymy promocji)

A. Nocleg gratis przy zgłoszeniu 2 os. (dotyczy danego szkolenia, pok. 2 os. pomiędzy pierwszym, a drugim dniem w jednym z hoteli w centrum Warszawy: Campanile, Ibis, Parkowa, Łazienkowski, Belwederski, w zależności od dostępności miejsc)

B. Zgłoś 3 os. a udział czwartej będzie darmowy

DODATKOWE INFORMACJE: tel.: (22) 696 80 23

**Aby skorzystać z programu należy wpisać wybrany symbol,
powyżej ramki, we wskazanym miejscu**

Sposób płatności

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do organizatora zgłoszenia oraz dokonanie wpłaty przed rozpoczęciem szkolenia na konto Langas Group

Alior Bank S.A. Nr R-ku:

91 2490 0005 0000 4500 9203 6414

NIP: 532-159-55-77

Potwierdzenie zgłoszenia

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu na adres e-mail wskazany w formularzu.

Langas Group zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się spotkanie (w obrębie tego samego miasta).

Firma

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

Osoba do kontaktu (przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu: potwierdzenie, agendę oraz mapkę dojazdu)

Stanowisko

e-mail

Telefon/Fax

Tak, wyrażam zgodę na przesyłanie ofert drogą elektroniczną

Faktura

Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP: _____

Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 21 dni przed seminarium, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100 % wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany trenerów z powodu przyczyn niezależnych od organizatora. Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć

JUŻ DZIŚ CZEKAMY NA PAŃSTWA ZGŁOSZENIE