



5 KLUCZOWYCH ROZMÓW MENEDŻERA

Jak motywować, oceniać, korygować, budować świadomość zespołu i odpowiedzialność finansową?

“Zespoły są 4-krotnie bardziej sprawne niż nam się wydaje, ale tylko wtedy kiedy menedżer potrafi wyzwolić potencjał kreatywności, produktywności, innowacyjności, pobudzić motywacyjne i zaangażowanie”

- W jaki sposób przygotować się do poszczególnych rozmów z zespołem?
- Jakie są podłoża psychologiczne prowadzenia rozmów z pracownikami w różnych okolicznościach?
- W jaki sposób przeprowadzać skuteczną rozmowę dyscyplinującą i jak egzekwować pożądane zachowania?
- Jak budować świadomość finansową zespołu oraz jak wzmacniać odpowiedzialność za optymalizację kosztów?
- W jaki sposób rozmawiać z pracownikiem o jego rozwoju zawodowym i oczekiwaniach wobec kompetencji?
- W jaki sposób rozbudzić w zespole motywację do zwiększenia wysiłku i zaangażowania w wykonywaną pracę?

Eksperti:



Jacek
Rozenek



Robert
Krawiec



Cyprian
Jędrkowiak



Grzegorz
Radłowski





5 KLUCZOWYCH ROZMÓW MENEDŻERA

jak motywować, oceniać, korygować,
budować świadomość zespołu i
odpowiedzialność finansową?



Szanowni Państwo,

dobra rozmowa menedżerska jest niczym mocno i pewnie trzymany ster, daje poczucie sprawstwa i podążania w określonym kierunku według sprawdzonych wytycznych i wskazówek. Tworzenie przejrzystej komunikacji w zespole, poprzez regularne i przemyślane rozmowy jeden na jeden czy z całym zespołem dają wymierne korzyści w codziennym funkcjonowaniu: m.in. orientację w nastrojach zespołu, kontrolę nad działaniami poszczególnych pracowników, a w dalszej perspektywie większą pewność siebie w działaniu, kiedy nastąpią niejasne, czy kryzysowe sytuacje. Umiejętność swobodnego, etycznego i świadomego przeprowadzania rozmów z pracownikami nie tylko zespala zespół, ale przekłada się na wyniki całej firmy. Zapraszamy państwa do udziału w warsztatach pokazujących, w jaki sposób przeprowadzać 5 typów rozmów z zespołem.

Podczas szkolenia dowiesz się:

- W jaki sposób przygotować się do poszczególnych rozmów z zespołem?
- Jakie są podłoża psychologiczne menedżerskiego zarządzania komunikacją zespołu i prowadzenia rozmów z pracownikami w różnych okolicznościach?
- Jak prawidłowo przygotować się i przeprowadzić rozmowę oceniającą?
- W jaki sposób przeprowadzać skuteczną rozmowę dyscyplinującą i jak egzekwować pożądane zachowania?
- Jak budować świadomość finansową zespołu oraz jak wzmacniać odpowiedzialność za optymalizację kosztów?
- W jaki sposób rozmawiać z pracownikiem o jego rozwoju zawodowym i oczekiwaniach wobec kompetencji?
- W jaki sposób rozbudzić w zespole motywację do zwiększenia wysiłku i zaangażowania w wykonywaną pracę?

Pamiętaj, że inwestując swój czas i pieniądze w szkolenia organizowane przez Langas Group, możesz zawsze spodziewać się zwrotu z inwestycji! Stawiamy na Twoje maksymalne zadowolenie!

W przypadku jakichkolwiek pytań Proszę o kontakt telefoniczny z zespołem Langas Group pod numerem telefonu (22) 696 80 20, lub za pomocą poczty elektronicznej: szkolenia@langas.pl

Barbara Zielińska
Kierownik Projektu

Opinie uczestników naszych szkoleń menedżerskich:

„Profesjonalizm – to jedno słowo za podsumowanie powinno wystarczyć.” – Grzegorz Kumor, POLSKAPRESSE

„Znalazłem kilka odpowiedzi na stawiane sobie pytania. Bardzo podobało mi się prowadzenie szkolenia. Robicie to świetnie. Trzymajcie tak dalej.” – Robert Krzeszewski, BONDUELLE POLSKA SA

„Bardzo ciekawie zaprezentowane treści merytoryczne! Profesjonalizm połączony z angażującym przekazem.” – Mariola Sinkowska, SNA Europe - Poland Sp. z o.o.

„Wrażenia super. Wzbudza chęć uczestnictwa w następnych. Mobilizuje do zastanowienia się nad własnym systemem zarządzania.” – Agnieszka Biskup, POLSKAPRESSE

„Treści i tematy bardzo pomocne, praktyczne, skuteczne formy przekazania informacji.” – Justyna Gołubowska, Mercor S.A.

SZKOLENIE SKIEROWANE DO:

- Dyrektorów i Kierowników zespołów
- Menedżerów
- Kierowników Projektów

METODOLOGIA:

Szkolenie prowadzone w formie warsztatów z wykorzystaniem ćwiczeń grupowych, dyskusji, analizy doświadczeń. Liczne przykłady poparte doświadczeniami z praktyki będą służyć pogłębieniu wiedzy i umiejętności.



LANGAS GROUP
inspired to grow

5 KLUCZOWYCH ROZMÓW MENEDŻERA

Jak motywować, oceniać, korygować, budować świadomość zespołu i odpowiedzialność finansową?

Agenda

Dzień I - 27 lutego 2012r.

09.00 – 09.30 – rejestracja uczestników
09.30 – rozpoczęcie zajęć
09.30 – 11.30 – sesja I
11.30 – 11.45 – przerwa kawowa
11.45 – 14.00 – sesja II
14.00 – 14.45 – obiad
14.45 – 16.15 – sesja III
16.15 – 16.30 – przerwa kawowa
16.30 – 17.45 – sesja IV

DZIEŃ II – 28 lutego 2012r.

08.30 – 09.00 – rejestracja uczestników
09.00 – rozpoczęcie zajęć
09.00 – 10.45 – sesja I
10.45 – 11.00 – przerwa kawowa
11.00 – 13.00 – sesja II
13.00 – 13.45 – obiad
13.45 – 15.00 – sesja III
15.00 – 15.15 – przerwa
15.15 – 17.00 – sesja IV

EKSPERCI:

JACEK ROZENEK



Trener i coach najtęższych głów biznesu; Niesamowita postać na polskim rynku szkoleniowym, określany mianem trenera nowej generacji; Ekspert z dziedziny wystąpień publicznych, prezentacji, pracy z głosem; 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.

CYPRIAN JĘDRKOWIAK



Z wykształcenia ekonomista o specjalności marketing. Ze szkoleniami związany od 1999 roku, kiedy to w firmie liczącej 800 pracowników stworzył i wprowadził program szkoleń z zakresu technik sprzedażowych i obsługi klienta. W tym czasie kierował zespołem marketingu, co wzmocniło zainteresowanie zachowaniami ludzi i szacowaniem skuteczności komunikacji, jak również wzbogaciło spojrzeniem na marketing i zarządzanie w ujęciu psychologicznym. W pracy trenera dzieli się wiedzą, umiejętnościami, a także doświadczeniem, gdyż to, co przekazuje najpierw sprawdza w praktyce poprzez ciągłe doświadczenie - praca związana z bezpośrednią obsługą klienta, kontrolą należności, sprzedażą indywidualną i biznesową. Prowadzi szkolenia z retoryki, treningi głosu, obsługi klienta, sprzedaży, negocjacji, organizacji i planowania czasu, szkolenia poświęcone budowaniu umiejętności menedżerskich.

GRZEGORZ RADŁOWSKI



Trener kompetencji menedżerskich, doradca i konsultant w zakresie nauk o zarządzaniu, psychologii biznesu, socjologii organizacji i zarządzania, sprzedaży oraz dziedzin pokrewnych. Coach ICC z indywidualną praktyką wśród menedżerów. Doktorant i stypendysta katedry Nauk o Zarządzaniu Akademii Leona Koźmińskiego. Magister socjologii, absolwent Szkoły Trenerów Biznesu i Doradców Personalnych, członek International Coaching Community. Przez ostatnie lata pracował dla korporacji w obszarze dystrybucji przechodząc ścieżkę od Trenera a później Coach'a do Menedżera ds. Rozwoju Kompetencji Zarządczych, odpowiadając za standardy w zakresie zarządzania. Na przestrzeni kilku lat pracował dla ponad sześćdziesięciu Klientów z kilkunastu branż. Obecnie kończy pracę nad doktoratem z Nauk o Zarządzaniu i szykuje się do wydania dwóch książek: „Motywowanie kompetencyjne” – przygotowywanej w oparciu o własne badania oraz „Przypowieści coachingowe czyli rozwój menedżera” – zbiór parabolicznych historii opartych na przeprowadzonych sesjach coachingowych.

ROBERT KRAWIEC



Certyfikowany trener biznesu i menadżer. Specjalista w zakresie sprzedaży, dystrybucji i marketingu. W latach 1995 – 2000, jako Regionalny Dyrektor Sprzedaży w Seagram Polska. Wielokrotnie w swojej karierze nagradzany za wyniki sprzedaży. Były prezes zarządu w firmie produkcyjno-dystrybucyjnej Martinez sp. z o.o. Z wykształcenia informatyk, absolwent psychologii w biznesie na kierunku zarządzanie. Wyznaje zasadę systemowego spojrzenia na organizację i analizy całości interakcji i procesów zachodzących w firmie. Dzięki temu pozytywnie rozwiązuje problemy braku motywacji pracowników, kryzysu zaufania, komunikacji i współpracy. Prowadzi szkolenia w zakresie: zarządzania zespołem, zarządzania zmianą, rozwoju współpracy i komunikacji w zespole, doskonalenia umiejętności przywódczych, motywowania pracowników, techniki sprzedaży, techniki prezentacji, coachingi i treningi on the job.



5 KLUCZOWYCH ROZMÓW MENEDŻERA

Jak motywować, oceniać, korygować, budować świadomość zespołu i odpowiedzialność finansową?

DZIEŃ I część I

ekspert: Jacek Rozenek

ROZMOWA OCENIAJĄCA – W JAKI SPOSÓB UTRZYMYWAĆ WYSOKI STANDARD PRACY ZESPOŁU?

- 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 posługiwać się krytyką?
- Jakich błędów unikać podczas prowadzenia rozmowy oceniającej?

ĆWICZENIA

ROZMOWA KORYGUJĄCA I DYSCYPLINUJĄCA – JAK RADZIĆ SOBIE Z TRUDNYMI ZACHOWANIAM I NIESPÓJNOŚCIĄ ZESPOŁU?

- Jakie są przyczyny nie spełniania kryteriów przez pracowników?
- Jakie są symptomy na poziomie zachowań?
- W jaki sposób przygotować się do rozmowy dyscyplinującej?
- W jaki sposób powinna przebiegać rozmowa dyscyplinująca?
- Jak przekazywać informacje o konsekwencjach?
- Emocje w trudnych rozmowach
- Zmiana zachowań niepożądanych – procedura 6 kroków

ĆWICZENIA

DZIEŃ I część II

ekspert: Cyprian Jędrkowiak

ROZMOWA O FINANSACH – JAK BUDOWAĆ ŚWIADOMOŚCI I ODPOWIEDZIALNOŚCI FINANSOWĄ W ZESPOLE?

- Pieniądze firmy – czym są dla pracowników?
 - Dlaczego menedżerom trudno rozmawiać o finansach z zespołem? W jaki sposób pokonywać bariery? Dlaczego ludzie boją się rozmów o pieniądzach?
 - Zwiększanie świadomości finansowej w zespole
 - Na czym polega postawa odpowiedzialności finansowej i jak ją budować?
 - Prowadzenie rozmowy mającej na celu optymalizację kosztów w firmie, kosztów generowanych przez zespół
 - Rozmowa z zespołem o projektach generujących przychody?
 - Jak motywować zespół w osiągnięciu ambitnych finansowych celów?
- **Ćwiczenia**

DZIEŃ II część I

ekspert: Grzegorz Radłowski

ROZMOWA KOMPETENCYJNA – W JAKI SPOSÓB ROZMAWIAĆ Z PRACOWNIKIEM O JEGO ROZWOJU ZAWODOWYM, ROZWOJU ZESPOŁU, JAK WZMACNIAC POTENCJAŁ?

- Dlaczego menedżer powinien rozmawiać z pracownikami o rozwoju?
- Dyspozycje kompetencyjne. Jaką wiedzę i umiejętności posiadają Twoi ludzie?
- Jakich kompetencji twardej i miękkich wymagasz od swoich pracowników?
- Jak obserwować zachowania i jak dokonywać ich pomiaru według określonych wskaźników?
- Jak przygotować się do rozmowy kompetencyjnej?
- 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?

ĆWICZENIA

DZIEŃ II część II

ekspert: Robert Krawiec

ROZMOWA MOTYWUJĄCA – W JAKI SPOSÓB WYZWOLIĆ W ZESPOLE ZAPAŁ I ZWIĘKSZYĆ ZAANGAŻOWANIE W WYKONYWANE ZADANIA?

- Co jest ważne dla Twoich ludzi?
- Jaki 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

ĆWICZENIA



LANGAS GROUP
inspired to grow



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

5 KLUCZOWYCH ROZMÓW MENEDŻERA

Jak motywować, oceniać, korygować, budować świadomość
zespołu i odpowiedzialność finansową?

27 – 28 lutego 2012 r., Warszawa

wysyłając zgłoszenie
do 16.02.2012r.
oszczędzasz 400 PLN !

- zgłoszenie do 16. 02. 2012 ~~2-670~~ **2 270 PLN netto**
- zgłoszenie od 17. 02. 2012 **2 670 PLN netto**

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu dla jednej osoby,
materiały szkoleniowe, certyfikat
- obiady, poczęstunek podczas przerw

*cena nie zawiera noclegu

Sposób płatności

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

Kredyt Bank S.A. Nr R-ku:

89 1500 1126 1211 2010 8277 0000

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)

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 14 dni przed seminarium, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 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 przyczyn niezależnych od organizatora.

Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć

JUŻ DZIŚ CZEKAMY NA PAŃSTWA ZGŁOSZENIE