Akademia Controllingu



# Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów - 2 dni

**SZKOLENIE ZAMKNIĘTE**

AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

**WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL**

# Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów - 2 dni

## KONTAKT

Szkolenia otwarte:
info@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 61 852 33 53
Szkolenia zamknięte:
Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 536 111 571

## TRENERZY

dr Paweł Błaszkiewicz

# Opis szkolenia

Szkolenie zostało opracowane na podstawie modelu kompetencji International Association of Controllers - ICV oraz International Group of Controlling- IGC. Praktyka zarządzania w branży analizy danych biznesowych zmierza w kierunku rozwijania umiejętności przywódczych u controllerów. Zawsze bazą w tym zawodzie jest twarda wiedza fachowa, ale środowisko organizacji oczekuje od controllerów również zdolności do przewodzenia, wspierania a nawet uczenia menedżerów jak interpretować liczby. Stereotyp zawodowców zajmujących się liczbami opisuje ich jako osoby raczej mało komunikatywne. Analiza wskaźników i zmian w procentach na pierwszy rzut oka rzeczywiście nie daje pola do krasomówczych wypowiedzi. Jednak za arkuszami i wykresami kryją się niezwykle ważne rozmowy, w których ważna jest umiejętność słuchania, analizy informacji, prezentowania wniosków a nawet motywowania do podjęcia decyzji. Controller, jak każdy specjalista, uzyskuje wyniki w swojej pracy nie tylko dzięki posiadanej wiedzy. Ważne są również umiejętności osobiste, które decydują o autorytecie, karierze czy po prostu o efektywności współpracy.

### Dowiedz się jak zbudować swój autorytet i efektywnie się komunikować

Podczas szkolenia uczestnicy poznają techniki i narzędzia dotyczące komunikowania przydatne w pracy finansistów, dowiedzą się jak budować swój autorytet oraz rozwijać współpracę na zasadzie partnerstwa biznesowego. Podczas warsztatów poruszone zostaną zagadnienia związane z radzeniem sobie z trudnymi sytuacjami, konfliktami w zespole. Ponadto uczestnicy wezmą udział w ćwiczeniach dotyczących skutecznego prezentowania danych na wykresach i tabelach, będą pracować nad technikami

zwiększającymi uwagę odbiorców oraz doskonalić umiejętność komunikowania w różnych sytuacjach.
Wiemy, że w controllingu umiejętności społeczne są równie ważne, jak kompetencje analityczne. Właśnie dlatego stawiamy na interdyscyplinarny rozwój finansistów i controllerów.
Warsztaty prowadzi dr Paweł Błaszkiewicz autor książki <<Partnerstwo biznesowe. Rozwinięcie modelu współpracy controllera z menedżerem ... czyli o tym, czy finansista może zostać pogromcą lwów?>>

## Adresaci szkolenia

Do udziału w szkoleniu zapraszamy:
- Dyrektorów Finansowych
- Dyrektorów Controllingu
- Głównych Księgowych
- Controllerów
- Analityków Kosztów
- Pracowników Działów Controllingu i Księgowości
- Kadry kierowniczej i menedżerskiej odpowiedzialnej za zarządzanie kosztami i rentownością w swoich przedsiębiorstwach

## Dlaczego warto

Korzyści z udziału w szkoleniu:
- Poznanie technik i narzędzi dotyczących komunikowania przydatnych w pracy finansistów.
- Metody budowania autorytetu i rozwijania zasad partnerskiej współpracy z klientami wewnętrznymi.
- Ćwiczenie umiejętności uzyskiwania różnych efektów rozmowy (pozyskanie informacji, wzrost wiedzy, ukierunkowanie rozmówcy na temat).
- Rozpoznanie trudnych sytuacji w czasie rozmów z klientem wewnętrznym i przygotowanie działań, które pomogą lepiej się do nich przygotować.
- Rozwój umiejętności stosowania różnych stylów komunikowania.
- Praca z prezentacjami, zestawieniami, wykresami.
- Stosowanie różnych technik zwiększających uwagę odbiorców prezentacji.
- Doskonalenie umiejętności komunikowania w różnych sytuacjach

## Cele szkolenia

Celem szkolenia jest rozwinięcie następujących kompetencji personalnych takich jak:
- Budowanie autorytetu – rozwijanie umiejętności przekonywania, budowania jasnych wywodów, łączenia faktów w wiarygodne modele przyczynowe. Ważne jest także dzielenie się doświadczeniem i dopasowanie wypowiedzi do sytuacji i wiedzy rozmówcy.
- Spójność w działaniu i deklaracjach – demonstrowanie własnym przykładem wytrwałości i konsekwencji, wagi tematu, wywiązywanie się z zadań, jednoznaczne komunikowanie możliwości działania, świadomość ograniczeń i możliwości ryzyka. Kluczem do tego jest postawa skierowana na wartości organizacji oraz prezentowanie najwyższych standardów etycznych.
- Własny rozwój – stałe doskonalenie własnego warsztatu, poszukiwanie nowych sposobów pracy oraz możliwości motywowania innych do rozwijania procesów biznesowych. Controller doskonali umiejętności całościowego patrzenia na liczby w kontekście zmiennych i czynników sukcesu.
- Inteligencja emocjonalna i społeczna – rozwijanie zdolności do prowadzenia działań rozmów w różnym kontekście społecznym, kontrola własnych reakcji oraz wpływanie na konstruktywne postawy innych osób. Szczególne wartościowe jest dla controllera rozwijanie relacji wewnętrznych w kierunku partnerstwa i współpracy.

- Wywieranie wpływu – zawansowane umiejętności przekonywania, inspirowania, zmiany modelu myślenia lub interpretacji faktów. W tej kompetencji controller pełni funkcję doradcy, czasem nawet mentora. Może wykazać się swoją umiejętnością uczenia innych, otwierania i uświadamiania współpracowników na nowe zagadnienia, wdrażania innowacji w procesach biznesowych.
- Umiejętności autoprezentacji – doskonalenie zdolności do świadomego sterowania własnym zachowaniem w kontakcie z ludźmi. Jest to przydatne w rozwijaniu własnych silnych stron oraz eliminowaniu barier w komunikacji, które możemy nieświadomie budować w codziennych relacjach.

# Program

- Komunikacja w pracy controllera
- Modele komunikacji interpersonalnej.
- Dwie płaszczyzny komunikacji – treściowa i stosunku – budowanie wizerunku osoby pewnej siebie i jednocześnie nastawionej na współpracę.
- Mechanizmy psychologiczne w procesie komunikacji
- Selekcja, ocena i interpretacja informacji.
- Nastawienie do rozmówcy, postawa obronna, stres zawodowy.
- Techniki aktywnego słuchania
- M.in. parafraza, klaryfikacja, podsumowywanie. Selekcja istotnych informacji. Które treści z wypowiedzi rozmówcy akcentować?
- Kontrola procesu rozmowy.
- Dopasowanie stylu komunikacji do rozmówcy.
- Bariery komunikacyjne w czasie rozmowy
- Przekonania pracowników, które wpływają na nastawienie i postawy w stosunku do controllera i przekładają się na ich przebieg rozmów.
- Gry interpersonalne jako zagrożenie w komunikacji (analiza socjotechnik i diagnoza gier interpersonalnych stosowanych w komunikacji w czasie spotkań).
- Asertywność w rozmowie – czyli jak przedstawić swoje stanowisko/ocenę?
- Rola pokazywanej postawy i nastawienia w czasie przekazywania ważnych informacji.
- Wpływanie na innych poprzez informację zwrotną. Wzmacnianie swojego autorytetu w oczach klienta wewnętrznego.
- Przyczyny stresu związanego z pracą controllera i sposoby na jego pokonanie.
- Struktura wystąpienia na spotkaniu
- Plan prezentacji.
- Określenie celów.
- Gotowość do uwzględniania potrzeb słuchacza.
- Metody prezentowania informacji, danych.
- Praca z wykresami.
- Jak organizować miejsce prezentacji?
- Trudne sytuacje w czasie spotkania.
- Dynamika prezentacja – jak przekazać sedno?
- Maksymalizowanie koncentracji uwagi słuchaczy na treści prezentacji – sterowanie uwagą odbiorców.
- Słuchanie odbiorców.
- Techniki aktywnego słuchania wspomagające komunikację z audytorium.
- Narzędzia budujące kontakt z odbiorcą.
- Techniki wpływania na odbiorcę – stosowanie techniki prowadzenia.
- Podsumowanie i wnioski z prezentacji
- Pytania kontrolne.
- Ustalenie działania po prezentacji.

# Sylwetka trenera

dr Paweł Błaszkiewicz
Konsultant, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. Doktor nauk humanistycznych w

zakresie psychologii. W pracy doktorskiej zajmował się problematyką motywacji do pracy pod kierunkiem prof. Janusza Czapińskiego. Absolwent Uniwersytetu Mikołaja Kopernika. Ukończył socjologię, podyplomowe studia z doradztwa personalnego oraz Studium Menedżerów Personalnych w Gdańsku. Wykładowca na studiach podyplomowych z Zarządzania Zasobami Ludzkimi.
Autor książki „Partnerstwo biznesowe. Rozwinięcie modelu współpracy controllera z menedżerem …czyli o tym, czy finansista może być pogromcą lwów?”
Zanim rozpoczął pracę jako trener-konsultant, zdobył doświadczenie w pracy w działach personalnych dużych firm produkcyjnych: Philips Consumer Electronics Industries w Kwidzynie oraz Flextronics International w Tczewie. Uczestniczył w transferze najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa (zarządzanie kompetencjami, wycena zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wskaźniki biznesowe w dziale personalnym). Pełnił role menedżerskie kierując projektami doradczymi i szkoleniowymi.
Stale publikuje artykuły poświęcone zarządzaniu personelem (głównie w Serwisie HR, a także Studiach Socjologicznych i w Personelu). Przeprowadził adaptację narzędzi zarządzania zasobami ludzkimi do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw.Specjalizuje się w badaniach organizacyjnych, projektuje i wdraża systemy wspierające zarządzanie rozwojem pracowników w firmie (unikalna metodyka warsztatów strategicznych). Opracowuje narzędzia personalne oraz zarządza projektami zmiany organizacyjnej.
Kierownik merytoryczny programów szkoleniowych realizowanych w ramach dotacji Europejskiego Funduszu Społecznego (ogólnopolskie cykle szkoleń).
Trener tzw. umiejętności społecznych. Opracowuje szczegółowe programy rozwoju kompetencji dla pracowników w ramach sesji diagnozy kompetencji (assessment center/ development center).Od 2001 roku realizował projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: Avans, Agalight S.A., Budimex S.A., Bank Zachodni WBK, Boehringer Ingelheim Pharma, C.Hartiwg Gdynia, Delecta, DeLaval Polska, Elektrociepłownia Gdynia, Goodyear Polska, Geofizyka Toruń, GPEC, Instytut Marka Kamińskiego, International Paper Kwidzyn, Invest Komfort, Kujawska Fabryka Manometrów, Legro, LOT, LOTOS, Lukas Bank S.A., Polar Wrocław, Philips Piła, Port Gdynia, Pipelife Polska, PZU, Provident Polska, Prokom Software S.A., Skok im. Mikołaja Kopernika, Strabag S.A. Thompson Polkolor, Poczta Polska, Synthos Oświęcim, Torfarm S.A, Tensho Corporation, ThyssenKrupp Energostal, Telekomunikacja Polska, Organika S.A., Unilever Poznań, Viterra Energy Servises, Wojewódzki Urząd Pracy, Związek Pracodawców Kolejowych, Żabka Polska S.A. i innych organizacji.