



Akademia
Controllingu

Leadership

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL



Leadership

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 Błaszkievicz

Opis szkolenia

Cele szkolenia

Cele szkolenia:

- Wzrost samoświadomości i pobudzenie refleksji nad rolą efektywnego menedżera
- Przegląd i ćwiczenie narzędzi skutecznego kierowania – budowania autorytetu i rozwiązywania problemów, motywowania, delegowania uprawnień
- Doskonalenie komunikacji i przepływu informacji w zespole
- Budowanie atmosfery współpracy i poczucia odpowiedzialności wśród pracowników
- Zwiększenie identyfikacji z firmą i gotowości tworzenia kultury firmowej.

Program

Leadership

Program:

1. WprowadzenieRozpoczęcie szkolenia. Oczekiwania uczestników Program i cele szkolenia

2. PrzywództwoRola przywódcy.

Zachowania przywódcze – aktywne wprowadzanie zmian, inspirowanie wizją, umożliwianie działania innym, modelowanie sposobu działania, „zagrzewanie serc”.

3. Władza i umiejętności kierowniczePodejścia do władzy. Rodzaje władzy w dyspozycji kadry kierowniczej. Przywództwo vs. kierowanie.Umiejętności i cechy aktualne kadry kierowniczej vs. cechy pożądane.

4. Budowanie autorytetu lideraRozróżnienie pomiędzy władzą formalną i nieformalną. Władza i wpływ. Kiedy odwoływać się do różnych rodzajów władzy.Delegowanie sukcesu i przyjmowanie niepowodzeń, kluczem do budowania wyrazistego wizerunku.Charyzma lidera.
 5. Komunikacja w zespoleDiagnoza własnych stylów porozumiewania się i ich konsekwencji. Bariery i mosty komunikacyjne.Sztuka budowania czytelnych komunikatów.
 6. Asertywność- zakres użytecznościPrzydatność wybranych technik asertywnych – komunikowanie odmowy, oczekiwania, niezadowolenia. Czterostopniowy schemat budowania komunikatu. Budowanie własnych granic w kontaktach zawodowych.
 7. Informacja zwrotna, jako narzędzie wpływuStruktura efektywnej informacji zwrotnej w zestawieniu z krytyką. Feedback motywujący i korygujący. Skutki dostrzegania działań pozytywnych. Jak i za co chwalić?Przekazywanie niepomysłnych wiadomości-planowanie, cel, struktura.Egzekwowanie poleceń.Praca pod wpływem presji czasu.
 8. Motywowanie zespołuCo motywuje lidera – co podwładnych?Konsekwencje nastawienia liderów (McGregor). Motywatory i czynniki higieny (Herzberg) – determinanty niezadowolenia z pracy. Osiąganie satysfakcji.Motywowanie poza finansowe Lista motywatorów.Dobór działań motywujących w zależności od członków zespołu.
 9. AutomotywacjaAnaliza własnych zasobów. Techniki automotywacyjne. Budowanie pozytywnego obrazu siebie.
 10. Delegowanie uprawnień
Argumenty za i przeciw delegowaniu. Poziomy delegowania w zależności od stopnia odpowiedzialności pracownika i kontroli kierownika. Opory przed delegowaniem.Formuła delegowania. Kontrola realizacji. Rozwijająca i motywująca funkcja delegowania.
 11. Zakończenie szkoleniaPodsumowanie, potrzeby dotyczące dalszych szkoleń.
-

Sylwetka trenera

Dr Paweł Błaszkiwicz

Konsultant, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. Doktor nauk humanistycznych w zakresie psychologii.
W pracy doktorskiej zajmował się problematyką motywacji do pracy pod kierunkiem prof. Janusza Czapieńskiego.
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 na Politechnice Gdańskiej, Wyższej Szkole Zarządzania w Gdańsku oraz Wyższej Szkole Bankowej.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 w Ośrodku Doradztwa i Treningu Kierowniczego w Gdańsku.Od 2001 roku realizował projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla:
Avans, Agalight S.A., Budimex S.A., Bank Zachodni WBK, Boehringer Ingelheim Pharma, C.Hartiwig 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, Pipeline 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, Viterria Energy Services,

Wojewódzki Urząd Pracy, Związek Pracodawców Kolejowych, Żabka Polska S.A. i innych organizacji.

W sumie przeprowadził ponad 300 warsztatów w czasie 15 lat pracy trenerskiej. Uczestnicy jego szkoleń doceniają w ankietach dużą ilość przykładów praktycznych, podoba się forma zajęć praca w grupach, symulacje. Podkreślają kompetencje, profesjonalizm, doświadczenie i jego zaangażowanie.

