

Opis szkolenia

Dane o szkoleniu

Kod szkolenia: 4908025

Temat: Zarządzanie Zespołem - zadania lidera zespołu

26 Czerwiec Poznań , Hotel Mercure Poznań Centrum**,**

Kod szkolenia: 4908025

Koszt szkolenia: 820.00 + 23% VAT

Program

Grupa docelowa: managerowie niższego szczebla

Szkolenie obejmuje 4 moduły, 1 test osobowościowy, 3 ćwiczenia indywidualne oraz 1 grupowe ćwiczenie symulacyjne i 1 grupowe ćwiczenie warsztatowe. Program koncentruje się na kluczowych kompetencjach zarządzania zespołem, angażuje uczestników i zapewnia praktyczną wymianę doświadczeń.

Program zapewnia równowagę między teorią a praktyką, angażuje uczestników poprzez ćwiczenia praktyczne i wymianę doświadczeń oraz koncentruje się na kluczowych wyzwaniach zarządzania zespołem na stanowiskach liniowych.

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji uczestników z dziedziny zarządzania zespołem, oraz zapoznanie ich z nowoczesnymi metodami i narzędziami, a także wskazanie źródeł dalszego zdobywania wiedzy i rozwoju.

Zajęcia prowadzone są w sposób dynamiczny, tak by maksymalnie angażować uczestników. Nieformalny, przyjazny styl działania trenera skraca dystans, budując zaufanie i zaangażowanie uczestników. W ofercie wiele ćwiczeń praktycznych, symulacji i analiz przypadków. Profesjonalna wiedza jest podana w taki sposób aby została zapamiętana i maksymalnie, efektywnie spożytkowana w codziennej pracy.

□

MODUŁ 1: WSTĘP, ROLA I ZADANIA LIDERA ZESPOŁU

1.□□□ Wprowadzenie i integracja: Krótkie przedstawienie celów szkolenia i uczestników. Kontrakt.

2.□□□ Zespół vs Grupa, cechy. Charakterystyka efektywnego zespołu, etapy rozwoju zespołu i rola lidera na każdym z nich.

3.□□□ Ćwiczenie indywidualne: Autodiagnoza stylu zarządzania.

- Uczestnicy wypełniają krótką ankietę, określając swój styl kierowania i mocne strony jako lidera

4.□□□ Kluczowe kompetencje i zadania menedżera zespołu

5.□□□ Budowanie autorytetu: Formalne i nieformalne źródła autorytetu, asertywność w roli szefa.

6.□□□ System wartości lidera i komunikowanie oczekiwań zespołowi – expose szefa.

7.□□□ 4 style zarządzania:

- Dyrektywny: Menedżer podejmuje decyzje, jasno określa zadania i oczekiwania. Skuteczny przy niskim □ poziomie kompetencji i zaangażowania pracownika.

- Coachingowy: Menedżer tłumaczy, zachęca do zadawania pytań, wspiera rozwój. Idealny dla pracowników □ z rosnącymi umiejętnościami, ale jeszcze niepewnych.

- Wspierający: Menedżer przekazuje odpowiedzialność, wspiera w podejmowaniu decyzji. Dla pracowników kompetentnych, ale potrzebujących motywacji.

- Delegujący: Menedżer przekazuje odpowiedzialność i autonomię. Najlepszy dla doświadczonych □ i zmotywowanych pracowników."

MODUŁ 2: ORGANIZACJA PRACY ZESPOŁU I DELEGOWANIE ZADAŃ

- 1.000 Wyznaczanie celów zespołowych i indywidualnych SMART.
- 2.000 Ćwiczenie indywidualne - Uczestnicy sami opisują cel ze skryptu metodą SMART.
- 3.000 Zarządzanie czasem i priorytetami – wybrane narzędzia praktyczne, omówienie macierzy Eisenhowera.
- 4.000 Ćwiczenie indywidualne - Uczestnicy samodzielnie konstruują macierz Eisenhowera na podstawie skryptu z zestawem zadań.
- 5.000 Efektywne delegowanie: Zasady skutecznego przekazywania zadań i uprawnień, najczęstsze błędy.
- 6.000 Monitorowanie, egzekwowanie i kontrola: Jak sprawdzać postępy bez mikrozarządzania? Rola informacji zwrotnej w procesie kontroli.
- 7.000 Ćwiczenie grupowe: Warsztat delegowania
- Uczestnicy w małych grupach przygotowują i odgrywają scenki delegowania zadań, potem analizują skuteczność przekazu i możliwe bariery.

MODUŁ 3: KOMUNIKACJA W ZESPOLE I UDZIELANIE INFORMACJI ZWROTNEJ

- 1.000 Rola efektywnej komunikacji w budowaniu zaangażowania i przepływie informacji.
- 2.000 Ćwiczenie grupowe: Eksperyment komunikacyjny
- Grupy wykonują zadanie wymagające współpracy i komunikacji, po czym analizują, jak bariery komunikacyjne wpłynęły na efekt pracy.
- 3.000 Bariery komunikacyjne: Identyfikacja i sposoby minimalizowania najczęstszych barier w komunikacji zespołowej.
- 4.000 Konstruktywna informacja zwrotna: Udzielanie pochwał i korygującej informacji zwrotnej (np. model FUO, Komunikat JA).
- 5.000 Asertywność w komunikacji: Egzekwowanie zadań i standardów w sposób asertywny.

MODUŁ 4: MOTYWOWANIE I BUDOWANIE ZAANGAŻOWANIA

- 1.000 Co napędza zespół? Identyfikacja kluczowych motywatorów pracowników (indywidualnych i zespołowych).
- 2.000 Motywacja pozafinansowa: Rola uznania, rozwoju, autonomii i dobrych relacji w budowaniu zaangażowania.
- 3.000 Metoda błyskawicznej automotywacji.
- 4.000 Ćwiczenie indywidualne - Uczestnicy sami ćwiczą zastosowanie narzędzia automotywacji, następnie dzielą się swoimi wrażeniami.
- 5.000 System nagród i kar: Zasady skutecznego stosowania wzmocnień pozytywnych i negatywnych.
- 6.000 Współpraca vs Rywalizacja: Jak budować kulturę współpracy w zespole?
- 7.000 Podsumowanie, refleksja i plan działania: Dyskusja końcowa, wymiana wniosków, indywidualne zaplanowanie przez uczestników wdrożenia 1-2 technik/narzędzi poznanych na szkoleniu. Ankieta po szkoleniu.