

oferta szkolenia

Skuteczny lider, skuteczny zespół - szkolenie dla kadry kierowniczej

01-02.10.2016r., Strzeżęcino

MW Consulting, Pl. Batorego 3/209, 70-207 Szczecin

Numer z rejestru instytucji szkoleniowych: 2.32/00022/2010

Tel.: + 48 791 200 809, Fax: + 48 91 431 09 38, Adres e-mail: sekretariat@mw-consulting.com.pl

Strona www: mw-consulting.com.pl

Osoba kontaktowa w sprawie oferty:

Joanna Baran

Tel. +48 791 700 607, E-mail: j.baran@mw-consulting.com.pl



konferencje



doradztwo



szkolenia



pośrednictwo pracy

1. adresaci szkolenia

Szkolenie adresowane jest do **kadry kierowniczej powiatowych urzędów pracy**.

2. cel szkolenia

Celem szkolenia jest:

1. Przyjrzenie się sobie i swoim sposobom działania.
2. Wzrost motywacji do mądrej pracy i samodoskonalenia przekładający się na wymierne efekty.
3. Doskonalenie sztuki współdziałania.
4. Znalezienie swojej wersji lidera.
5. Lepsze funkcjonowanie zawodowe i prywatne.
6. Przekazanie narzędzi do skutecznego prowadzenia innych.

3. organizacja szkolenia

Tytuł szkolenia:	Skuteczny lider, skuteczny zespół - szkolenie dla kadry kierowniczej
Termin realizacji szkolenia:	01-02 października 2016r. (2 dni szkoleniowe)
Liczba godzin lekcyjnych szkolenia:	12 godzin lekcyjnych
Liczba uczestników:	od 20 osób
Miejsce szkolenia:	Hotel Bursztynowy Pałac, Strzekęcino 1, 76-024 Świeszyno

INWESTYCJA	OPCJA [grupa 26-30 osób]
cena netto szkolenia za osobę	1 090,00zł*
szkolenie	✓
materiały szkoleniowe	✓
nocleg	pokój 2-os.
wyżywienie	1 x śniadanie 2 x obiad 1 x kolacja
serwis kawowy	✓
zaświadczenie zgodne ze wzorem MEN	✓
ubezpieczenie NNW	✓
opieka organizacyjna na miejscu szkolenia	✓
dojazd na szkolenie	Przedstawiona oferta cenowa może zostać zwiększona o koszt dojazdu uczestnika na szkolenie. W tym celu prosimy o kontakt z organizatorem szkolenia.

* W przypadku finansowania szkolenia w co najmniej 70% ze środków publicznych zastosowana zostanie stawka **ZW**. W innym przypadku firma MW Consulting stosuje stawkę **23%**.

4. program szkolenia

1. Nasza instytucja (ćwiczenie wizualizacyjno-integrujące).
2. Obecne wyzwania w pracy. Określenie zakresu wpływu na te zagadnienia.
3. Skutecznie - co to tak naprawdę znaczy w wymiarze urzędu i ludzi. Waga osiągnięcia celów, waga kosztów.
4. Modelowy pracownik. Zespół a grupa.
5. Modelowy lider - rola kadry kierowniczej w prowadzeniu innych.
6. Lider - kto to właściwie jest. Spójność wewnętrzna lidera.
7. Zmiana schematów postrzegania i działania. Dlaczego warto zmieniać sposób patrzenia na niektóre sytuacje oraz sposób myślenia?
8. Moc a siła każdego człowieka. Dlaczego trzeba znać instrukcje obsługi człowieka? Zamiana mocy na siłę, czyli praca nad charakterem ułatwiającym współdziałanie.
9. Cechy charakteru warunkujące sukces.
10. Podświadomość w służbie sukcesu. „Trójkąt zgodności pracownika”. Praca z podświadomością.
11. Co to znaczy naprawdę „myśleć pozytywnie” i jak można osiągnąć ten stan?
12. Proaktywność - podstawa skutecznego działania w pracy i w życiu osobistym.
13. W jaki sposób możemy się przyczynić do sukcesu instytucji? Wkład każdej z osób kierujących i specjalistów. Co jest nam potrzebne do tego, aby lepiej pracować?
14. Działanie w kręgu własnego wpływu i odpowiedzialność.
15. Spójność wewnętrzna - pewny kompas wszelkiej działalności.
16. Jak mieć spójnego pracownika.
17. Poczucie własnej wartości i jak to się przekłada na pracę. Związek tej cechy z przewodzeniem, współdziałaniem, poziomem stresu, komunikacją i rozwojem.
18. Zbadanie dla własnych potrzeb poziomu natężenia poczucia własnej wartości i poczucia obfitości.
19. Budowanie wyższego poczucia własnej wartości. Ćwiczenia.
20. Kilka słów o poczuciu obfitości.
21. Możliwość poznania poziomu natężenia obu cech.
22. Czym jest naprawdę komunikacja.
23. Wyzwania komunikacyjne, które mogą być naszym udziałem.
24. Ważne pytania i posiadanie na nie odpowiedzi.
25. Reguła USK (Uświadomiona Skuteczna Komunikacja).
26. Jak słuchać, żeby rozumieć i żeby ktoś czuł się rozumiany.
27. Jak mówić, żeby ktoś nas rozumiał i żeby mieć tego świadomość.
28. Małe słowa - duża różnica w odbiorze.
29. Wpływ charakteru (5P) na sposób komunikacji.
30. Zebranie materiału i podsumowanie.
31. Uzupełnianie sił i ochrona przed wypaleniem.
32. Złote chwile - złoty standard skuteczności.

W celu dostosowania zakresu szkolenia do Państwa indywidualnych potrzeb przedstawiony program może zostać poszerzony o Państwa sugestie. Prosimy o przesyłanie informacji dot. tematów, które chcieliby Państwo omówić w trakcie szkolenia oraz pytań do trenera drogą mailową na adres: sekretariat@mw-consulting.com.pl

5. trener

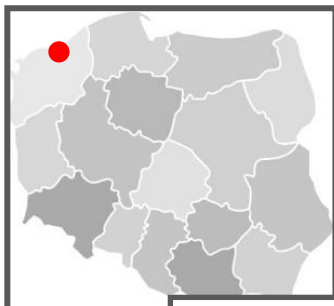
Iwona Majewska-Opiełka. Prekursorka i liderka ruchu doskonalenia potencjału ludzkiego w Polsce. Autorka 16 książek z dziedziny rozwoju osobistego i rozwoju firmy w tym „Umysł lidera”, „Sprzedaż i charakter”, „Sukces firmy” i „Logodydaktyka. Droga rozwoju”. Twórczyni koncepcji Logodydaktyka. Zwycięzczyni konkursu Polish Nationale Sale Awards 2011 w kategorii Trener Sprzedaży.

6. plan szkolenia

I DZIEŃ		II DZIEŃ	
09:00 - 10:00	przyjazd	08:00 - 09:00	śniadanie
10:00 - 11:30	szkolenie	09:00 - 10:30	szkolenie
11:30 - 11:45	przerwa	10:30 - 10:45	przerwa
11:45 - 13:15	szkolenie	10:45 - 12:15	szkolenie
13:15 - 14:00	obiad	12:15 - 12:30	przerwa
14:00 - 15:30	szkolenie	12:30 - 14:00	szkolenie
19:00	kolacja	14:00 - 14:45	obiad
		15:00 - 15:30	wyjazd

7. miejsce szkolenia

Szkolenie odbywać się będzie w Hotelu Bursztynowy Pałac w Strzekęcinie. Hotel Bursztynowy Pałac to malowniczo położony kompleks hotelowy otoczony przez starannie utrzymany park krajobrazowy. Oferowane sale konferencyjne od 20 do 150 miejsc, profesjonalny sprzęt audiowizualny i wykwalifikowana obsługa zapewnią komfortowe warunki pracy.



Hotel Bursztynowy Pałac
Strzekęcino 1, 76-024 Świeszyno

