TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

SZKOLENIA MENEDŻERSKIE

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

„Jesteśmy po to, aby pomóc Ci dokonać **najlepszej** inwestycji we własny rozwój i **inspirować** Cię do realizacji **celów** biznesowych”

ZAKRES DZIAŁALNOŚCI

Celem nadrzędnym Talo Group jest świadczenie jak najlepszych usług poprzez kompleksową ofertę szkoleniową, którą adresujemy do wszystkich działów w firmie. W działalności szkoleniowej istotna jest dla nas kultura organizacyjna firm, z którymi realizujemy projekty. Współpracujemy z wybitnymi specjalistami i trenerami, którzy w rzetelny i interesujący sposób potrafią przekazywać wiedzę. Rozwijamy umiejętności, podnosimy kompetencje szkolonych kadr i wspieramy w dążeniu do osiągnięcia założonego celu biznesowego w przyszłości.

NASZA MISJA

Naszą misją jest wspieranie i działanie na rzecz ciągłego rozwoju kompetencji i podnoszenie kwalifikacji pracowników przedsiębiorstw poprzez świadczenie kompleksowych i indywidualnie dostosowanych projektów szkoleniowych. Chcemy w sposób profesjonalny budować i dbać o osobiste, indywidualne i stabilne relacje z naszymi Klientami, jak również wskazywać im narzędzia, środki i sposoby doskonalenia ich umiejętności i ich samych.

STRATEGIA FIRMY

Strategią naszej firmy jest uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku usług szkoleniowych poprzez wysoki poziom merytorycznie organizowanych projektów szkoleniowych, rzetelność i stałe udoskonalanie upowszechnianej wiedzy. Celem priorytetowym przy organizacji szkoleń jest praca metodami aktywnymi o charakterze interaktywnym z elementami mini wykładów i warsztatów. Większość to gry problemowe, symulacje, dyskusje i analizy konkretnych przypadków, które doskonaląca umiejętności, poszerzają wiedzę i kwalifikacje na wielu płaszczyznach. W profesjonalny sposób świadczymy usługi szkoleniowe o najwyższej jakości na polskim rynku. Realizujemy warsztaty autorskie i zawsze indywidualnie dostosowane do Klienta. Wdrażamy projekty długofalowe, ponieważ dają możliwość obserwowania i mierzenia się ze skalą procesu zmiany. W naszej pracy jesteśmy przede wszystkim solidni i wiarygodni.

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

SZTUKA SKUTECZNEGO MOTYWOWANIA

WYDOBĄDŹ Z ZESPOŁU PEŁEN POTENCJAŁ!

Podstawowym celem warsztatu jest przekazanie szkolonym usystematyzowanej wiedzy z zakresu psychologii motywacji, psychologii osobowości oraz metod i technik skutecznego zarządzania ludźmi. Równoległym celem jest nabycie przez uczestników podstawowych kompetencji z zakresu kontaktów międzyludzkich, komunikowania uwzględniającego czynnik inteligencji emocjonalnej oraz technik motywacyjnych i ich stosowania w kierowaniu zespołem podwładnych.

Ostatecznym celem szkolenia jest nabycie przez szkolonego umiejętności:

- identyfikowania poziomu kompetencji i motywacji członków zespołu z użyciem Macierzy Potencjału Podwładnych
- efektywnego motywowania członków zespołu do bieżącej pracy w zależności od poziomu ich kompetencji i motywacji
- dostosowywania zadań i strategii motywacyjnych do profilu osobowości pracownika
- skutecznej komunikacji w kontekście delegowania zadań
- takiego kierowania zespołem, by wszyscy jego członkowie dobrze się w nim czuli i utrzymywali maksymalną wydajność

PROGRAM SZKOLENIA

Motywowanie pracowników – przegląd technik i środków:

- Główne typy bodźców motywujących pracowników.
- Pieniądze jako podstawowy czynnik motywujący.
- Motywowanie pozafinansowe. Kiedy bodźce niematerialne mogą być silniejsze niż pieniądz?
- Zależności między motywacją i doświadczeniami pracowników.
- Wpływ wybranych czynników motywujących na poziom zaangażowania pracowników.

Plany i targety w pracy managera i dyrektora:

- Plany i targety – czym są i jak je wyznaczać, by same w sobie motywowały nas i naszych pracowników.
- Sztuka definiowania planów biznesowych: analiza SMART i model WARTO.
- Szczegółowe zasady ustalania proporcji podstawa-prowizja.
- Wyznaczanie atrakcyjnych progów prowizyjnych, czyli jak sprawić, by nasz pracownik nie miał ochoty spocząć na laurach.
- Korekty systemu motywacyjnego – kiedy i jak je wprowadzać?
- Bariery i trudności komunikacyjne przy przedstawianiu zasad wynagradzania – jak sobie z nimi radzić?
- Motywacja a wykonanie planu: dlaczego niektórzy ludzie nie osiągają planów i co z nimi zrobić.

Kontrola, monitoring i ocena pracy pracownika:

- Wydajność i produktywność członków zespołu jako mierniki naszych umiejętności przywódczych.
- Rola kontroli w kierowaniu zespołem. Kogo, kiedy i jak kontrolować?
- Bezpośredni monitoring działań pracownika – kiedy i w stosunku do kogo go wdrażać?
- Co robić z wynikami kontroli. Zasady przekazywania informacji zwrotnych.
- Przejrzystość decyzji o karach i nagrodach – jak zachować twarz sprawiedliwego.
- Ocenianie i przekazywanie informacji o jakości wykonanej pracy.
- Konstrukcja informacji zwrotnej: model kanapki a asertywne techniki przekazu informacji.
- Scenariusze skutecznych informacji zwrotnych. Opracowanie własnego scenariusza.
- Nagrody, sankcje i inne czynniki, które powinny towarzyszyć informacji zwrotnej. Rola wyciągania praktycznych konsekwencji zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami.

Monitoring otoczenia biznesowego i reakcja na zmiany:

- Aktywne monitorowanie rynku.
- Dostrzeganie możliwości biznesowych i szybka reakcja, gdy się pojawiają.
- Poszerzanie własnej działalności.
- Poszerzanie obszaru kompetencji w roli szefa.
- Inicjowanie nowych rozwiązań – kreatywność na stanowisku przełożonego.
- Docenianie pracowników na innowacyjne podejście – dlaczego jest ważne.

BIOGRAM TRENERA

Tomasz Łysakowski

Trener biznesu, specjalizującym się w szkoleniach i warsztatach coachingowych z zakresu technik sprzedaży, negocjacji, komunikacji, zarządzania personelem i motywowania pracowników. Prowadzi własną firmę szkoleniowo-doradczą, jako trener zewnętrzny współpracuje również z firmami szkoleniowymi Centrum Kreowania Liderów, Biznes Edukator i Akademia Biznesu MDDP. Jako trener sprzedaży i komunikacji szkolił m.in. w MAKRO Cash and Carry, SIEMENS, KIA Motor Polska, Mazda Motor Logistics Europe, Kolporter S.A., Mota-Engil Central Europe, DOMBUD, SGI, CNS Solutions, KWS Lochow i w Totalizatorze Sportowym. Z zakresu zarządzania zespołem i motywowania podwładnych do pracy szkolił m.in. dyrektorów i naczelników Izb Celnych, managerów Tate&Lyle oraz brygadzistów MAHLE Polska. W dziedzinie zarządzania czasem i stresem prowadził treningi dla pracowników Najwyższej Izby Kontroli i TRW Polska. Z zakresu zarządzania, motywowania, delegowania zadań i szkoleń pracowniczych szkolił m.in. brygadzistów i mistrzów produkcji w NB Polska (Velux), MAHLE oraz fabrykach Final S.A. i SCS Polska Szlify wykładowcy zdobywał w Instytucie Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego (2003-2006) oraz w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (2003-2008). Od 2006 współpracownik Programu 4 Polskiego Radia, okazjonalnie także na falach Jedynki i TOK FM. Gościnnie ekspert z zakresu psychologii społecznej, marketingu i komunikacji w programach TVP1, TVP2, TVP Info i Polsat News.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

KOSZTY INWESTYCJI W PROJEKT SZKOLENIOWY

Projekt szkoleniowy dla jednej grupy	Inwestycja (netto)
1 dzień szkoleniowy (9h dydaktycznych) - Grupa szkoleniowa do 15 osób	**5 500 PLN**

*Do ceny należy doliczyć 23% podatku VAT

Cena szkolenia obejmuje:

- Badanie potrzeb szkoleniowych
- Dopasowanie programu do specyfiki i celów firmy
- Warsztat szkoleniowy
- Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika
- Materiały dodatkowe dla każdego uczestnika
- Dostęp do platformy e-learningowej
- Certyfikaty uczestnictwa w szkoleniu
- Ewaluację szkolenia (ankiety ewaluacyjne)
- Oferujemy 10% zniżki na szkolenia otwarte firmy TALO GROUP
- Dojazd + nocleg trener

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

Time Management INTRO
Najskuteczniejsze techniki zarządzania czasem!

Nad głową wiszą zaległe terminy, a nowych zadań wciąż przybywa? Nie wiesz za co się zabrać? W chaosie zapominasz o ważnych sprawach? Zacznij skutecznie zarządzać sobą w czasie i dzięki temu szkoleniu przywróć swojemu życiu równowagę! Już w trakcie szkolenia ponownie przyjrzysz się swoim priorytetom, zaplanujesz najlepszą wersję przyszłości i odzyskasz spokój. Nauczysz się radzić sobie z odwlekaniem, rozpraszaniem i brakiem samodyscypliny.

Zapraszamy Cię na profesjonalne szkolenie prezentujące najnowszą, praktyczną wiedzę z zakresu efektywności osobistej – Time Management INTRO. To wydarzenie sprawi, że zwiększysz swoją skuteczność, a dzięki metodzie GTD+ zyskasz przynajmniej jedną dodatkową godzinę wolnego czasu dziennie!

KORZYŚCI ZE SZKOLENIA DLA UCZESTNIKA:

- Uzyskasz pewność co do swoich priorytetów i ustalisz cele metodą SMARTER+.
- Zwiększysz swoją efektywność zyskując godzinę dodatkowego czasu dziennie.
- Dzięki koncentracji ograniczysz stres i negatywne emocje.
- Poznasz najnowszą metodę zarządzania czasem GTD Davida Allena.
- Rozpoznasz swoje główne dystraktory i wewnętrzne blokady w obszarze efektywności.
- Poznasz najskuteczniejsze sposoby radzenia sobie ze złodziejami czasu.
- Nauczysz się rozumieć przyczyny prokrastynacji i poznasz skuteczne sposoby na ich pokonanie.

KORZYŚCI ZE SZKOLENIA DLA FIRM :

- Uzyskasz pewność co do swoich priorytetów i ustalisz cele metodą SMARTER+.
- Zwiększysz swoją efektywność zyskując godzinę dodatkowego czasu dziennie.
- Dzięki koncentracji ograniczysz stres i negatywne emocje.
- Poznasz najnowszą metodę zarządzania czasem GTD Davida Allena.
- Rozpoznasz swoje główne dystraktory i wewnętrzne blokady w obszarze efektywności.
- Poznasz najskuteczniejsze sposoby radzenia sobie ze złodziejami czasu.

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

- Nauczysz się rozumieć przyczyny prokrastynacji i poznasz skuteczne sposoby na ich pokonanie.
- Wzrost zysków przedsiębiorstwa poprzez zwiększenie efektywności pracowników.
- Zmniejszone ryzyko wypalenia zawodowego i fluktuacji dobrych pracowników w organizacjach.
- Wzrost motywacji, satysfakcji z pracy i chęci do działania.
- Lepsza organizacja pracy i lepsze wyniki zespołów.

PROGRAM SZKOLENIA

1. Kluczowe zasady efektywności

- Wydajność, skuteczność a efektywność w nowych czasach
- Twoje indywidualne podejście do czasu – profesjonalny test
- Kluczowe czynniki sukcesu – jak osiągnąć więcej?

2. Ustalanie priorytetów i kierunków działań

- Wartości, role – jak nie gubić tego, co ważne?
- Działanie z wizją końca – tworzenie planu długoterminowego
- Metody podejmowania decyzji – technika wag i skal, technika Franklina, zasada Pareto

3. Psychologia efektywnych celów

- Mapa pól – cele, projekty, działania, zadania – podobieństwa i różnice
- Metoda ustalania celów Smarter+ – efektywny warsztat celów
- Technika planowania Vonneguta, zasada 60/20/20

4. Projektowanie systemu zarządzania czasem

- Zarządzanie strumieniem zadań – jak nie zginąć w chaosie
- Wybrane, najlepsze techniki metody GTD, wsparcie technologii
- Techniki pokonywania prokrastynacji – samodyscyplina i asertywność

BIOGRAM TRENERA

MARCIN ROGOWSKI

Coach, trener, zawodowy negocjator. Od ponad 20 lat jego życie zawodowe związane jest z zarządzaniem i negocjacjami. Menadżerskie szlify zdobywał w latach 1992-1997 w korporacjach zachodnich FMCG między innymi w Coty Polska Benckiser Group, a następnie tworząc i rozwijając jedną z największych europejskich central materiałów dekoracyjnych private label. W latach 2004 – 2008 roku otrzymał kilka prestiżowych wyróżnień w tym Gazele Biznesu oraz nagrodę Wojewody Małopolskiego dla wybitnych przedsiębiorców. W tym czasie prowadził negocjacje handlowe z największymi producentami materiałów dekoracyjnych i sieciami handlowymi DIY w Europie Zachodniej, krajach byłego ZSRR oraz Chinach. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w sprzedaży oraz 15 letnie doświadczenie w negocjacjach międzykulturowych i zarządzaniu firmą. Jest stałym konsultantem, jako konsultant działów sprzedaży i głównym trenerem wielu firm – liderów w swoich branżach takich jak Accor czy InPost. Jest aktywnym blogerem i publicysta . Jako redaktor naczelny prowadzi największy serwis o sprzedaży w Polsce www.biznesmusisprzedawac.pl Publikuje między innymi w miesięczniku Benefit, oraz na Onet.pl i Forbes.pl.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

KOSZTY INWESTYCJI W PROJEKT SZKOLENIOWY

Projekt szkoleniowy dla jednej grupy	Inwestycja (netto)
1 dzień szkoleniowy (9h dydaktycznych) - Grupa szkoleniowa do 15 osób	**6 000 PLN**

*Do ceny należy doliczyć 23% podatku VAT

Cena szkolenia obejmuje:

- Badanie potrzeb szkoleniowych
- Dopasowanie programu do specyfiki i celów firmy
- Warsztat szkoleniowy
- Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika
- Materiały dodatkowe dla każdego uczestnika
- Dostęp do platformy e-learningowej
- Certyfikaty uczestnictwa w szkoleniu
- Ewaluację szkolenia (ankiety ewaluacyjne)
- Oferujemy 10% zniżki na szkolenia otwarte firmy TALO GROUP
- Dojazd + nocleg trener

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

MULTIPLANOWANIE® SYSTEMU SAMOORGANIZACJI
Zbuduj własny system skutecznego

Miej pewność zrobienia wszystkiego, co najważniejsze i na czas. Osiągnij komfort planowania. Uwolnij się od natłoku spraw. Naucz się budować dopasowany do swoich własnych potrzeb system rozplanowania zadań. Sprawnie uporządkuj wszystkie sprawy krótko- i długoterminowe.

Warsztat obejmuje praktyczne, sprawdzone sposoby na:

- Skuteczne zorganizowanie wszystkich swoich spraw
- Prowadzenie wielu projektów jednocześnie
- Sprawne kierowanie dużym zespołem pracowników

Dla kogo:

Osoba prowadząca wiele projektów z różnych dziedzin i obszarów.

Cel warsztatu:

Uczestnik układa sobie sprawy prywatne i zawodowe, wychodzi z gotowym systemem samoorganizacji i umie z niego sprawnie korzystać. Dzięki temu ma długofalowe uczucie spokoju mimo codziennego napływu wielu spraw, natłoku myśli i osób.

Po warsztacie:

Błyskawicznie umiesz znaleźć każdą sprawę. Masz porządek w głowie i na biurku. Umiesz przebudować system w zależności od bieżących potrzeb.

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

PROGRAM SZKOLENIA

WSTĘP. EFEKT.

Skuteczne działanie. Geneza. Dlaczego? Jak? Co?

Multi-świat. Historia pustej książki. Ilość zadań i spraw na głowie.

Pułapki efektywności. 2 minuty. Pilne/ważne. Metoda ABC. Pareto. Pojemność pamięci bieżącej.

Priorytet. Właściwa kolejność wykonywania zadań. Cele długoterminowe. Asertywność.

Osiągnięcie Celu. Sformułowanie. Zaplanowanie. Realizacja.

Podstawa efektywności. Podręczne repozytorium wiedzy.

Multiplanowanie. Robienie właściwych rzeczy we właściwy sposób, właściwym czasie i okolicznościach.

Moc myślenia na papierze. 10 kroków realizacji celu.

CZĘŚĆ I. TERMINARZ.

Planowanie spraw terminowych.

Planowanie. Dlaczego? Jak? Co?

Planowanie dnia. Ważna sprawa dnia. Przypomnienia. Sprawy terminowe.

Planowanie tygodnia. Właściwy dobór dni.

CZĘŚĆ II. NOTATNIK.

Efektywne zapisywanie.

Sztuka robienia notatek. Co, jak i kiedy zapisujemy.

Sprawy bieżące. Dzienna lista spraw. Specjalna lista spraw.

Sprawy długoterminowe. Życiowa lista spraw.

CZĘŚĆ III. MONO i MULTI.

Efektywne tryby pracy.

MONO. Opis i charakterystyka.

MULTI. Opis i charakterystyka.

Zarządzanie MONO/MULTI. Idealny dzień MONO/MULTI.

CZĘŚĆ IV. MIĘDZYCZAS.

Zadania dla mnie.

Cechy zadania. Kontekst czasu. Kontekst koncentracji. Macierz MONO/MULTI.

Atrakcyjność zadania. Kontekst samopoczucia.

Możliwość wykonania zadania. Kontekst miejsca.

CZĘŚĆ V. SKOROWIDZ.

Zadania, informacje, zagadnienia.

Ludzie. Zadania w podziale na osoby, z którymi współpracuję.

Projekty. Informacje w podziale na realizowane projekty.

Tematy. Zagadnienia w podziale na obszary tematyczne.

CZĘŚĆ VI. MULTIPLANER.

Narzędzie do notowania.

Budowa. Wpisywanie informacji. Opis zakładek. Używanie.

CZĘŚĆ VII. MULTI-METODY.

Sposoby zwiększające efektywność.

W głowie: Krótki tydzień. Długi weekend.

Jeden na jednego: Na stojąco. Na siedząco. Trzy koleżanki. Ostrzenie piły. Kierowanie szefem.

Jeden do wielu: Pod prąd. Parkowanie. Na zebraniu. Feci quot ….

CZĘŚĆ VIII. MULTI-MANAGER.

Sprawny dzień z życia managera.

Plan dnia. Praca z systemem. Lista zadań. Bloki pracy. Sprawne działanie.

CZĘŚĆ IX.

Podsumowanie.

Mistrzostwo oszczędności czasu. Coolidge.

BIOGRAM TRENERA

RAFAŁ MIRKOWSKI

Twórca Multiplanera i 2BOOKa, opatentowanego rozwiązania, nazywanego „Kalendarzem 4-tej generacji". Manager i analityk procesów biznesowych, specjalista zarządzania projektami i architekt rozwiązań analitycznych. Studiował matematykę na Uniwersytecie Wrocławskim oraz MBA na Thames Valley University of London. Prowadzi firmę tworzącą programy komputerowe, które rozwiązują problemy produkcyjne i sprzedażowe. Posiada wieloletnie doświadczenie w tworzeniu i rozliczaniu szczegółowych planów sprzedażowych oraz motywowaniu i rozwijaniu ludzi, przewodzeniu zespołom i wprowadzaniu zmian organizacyjnych. Metodę Multiplanowania stosuje od kilkunastu lat. Jest właścicielem patentu dotyczącego budowy i wyglądu Multiplanera.

Zarządzał pracownikami jako manager i uczył się zarządzać kompetencyjnie, a nie rozkazem. Pracował w firmach z różnych branż, wielkości i mentalności, m.in. Polypipe PLC/IMI, Neonet i Ceramika Paradyż. Przeszkolił kilka tysięcy osób, m.in. w Gillette Poland, Coca-Cola HBC, Unilever Poland, Gedeon Richter, STRABAG.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

KOSZTY INWESTYCJI W PROJEKT SZKOLENIOWY

Projekt szkoleniowy dla jednej grupy	Inwestycja (netto)
1 dzień szkoleniowy (9h dydaktycznych) - Grupa szkoleniowa do 15 osób	**6 000 PLN**

*Do ceny należy doliczyć 23% podatku VAT

Cena szkolenia obejmuje:

- Badanie potrzeb szkoleniowych
- Dopasowanie programu do specyfiki i celów firmy
- Warsztat szkoleniowy
- Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika
- Materiały dodatkowe dla każdego uczestnika
- Dostęp do platformy e-learningowej
- Certyfikaty uczestnictwa w szkoleniu
- Ewaluację szkolenia (ankiety ewaluacyjne)
- Oferujemy 10% zniżki na szkolenia otwarte firmy TALO GROUP
- Dojazd + nocleg trener

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

SKUTECZNY MULTI-MANAGER
TRENING UMIEJĘTNOŚCI MANAGERSKICH

Warsztaty obejmują praktyczne oraz sprawdzone sposoby na skuteczne organizowanie czasu pracy, kierowanie sobą i zarządzanie swoimi emocjami oraz sprawne zarządzanie pracownikami i współpracownikami.

Co uczestnik będzie wiedział, czyli czego dowie się w trakcie szkolenia?

- Jakie są cechy skutecznego managera i zasady skutecznego działania.
- Jak efektywnie organizować sobie czas.
- Jak działać w sytuacji kryzysowej i unikać pułapek.
- Jak prowadzić wiele różnorodnych projektów jednocześnie.
- Jak współdziałać, dobrze się komunikować, rozwijać relacje i motywować.
- Jak budować nawyk.
- Pozna szereg praktycznych sposobów sprawnego kierowania sobą i innymi.

Co uczestnik będzie umiał, czyli czego się nauczy i jak będzie potrafił wykorzystać daną wiedzę w praktyce?

- Odpowiedzieć sobie na najważniejsze pytanie managera.
- Zaplanować dzień i tydzień tak, aby wykonać optymalnie swoje zadania.
- Delegować zadania i poradzić sobie z tzw. „wrzutkami" i „przerywaczami".
- Przekazywać informację zwrotną.
- Motywować siebie i innych.

Jakie kompetencje społeczne ma szansę rozwinąć/nabyć:

- Skuteczność działania dla organizacji, w której pracuje.
- Asertywność.
- Umiejętność koncentracji.
- Komunikacja i rozwój relacji.

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

PROGRAM SZKOLENIA

CZĘŚĆ I. Manager Skuteczny:

- Sprawy organizacyjne. Forma i Zasady.
- Geneza. Dlaczego? Jak? Co?
- Pytanie na początek. Managerze! Co jest Twoim wyzwaniem?
- Manager Skuteczny. Kto to?

CZĘŚĆ II. Managerem Być:

- Wychodzenie poza schematy. Cechy managera.
- Buława w plecaku. Definicja managera.
- Czy jestem managerem? Najważniejsze pytanie managera.

CZĘŚĆ III. Organizacja czasu pracy:

- Efektywność. Sekret efektywności.
- Organizacja czasu 4 generacji. Multiplanowanie.
- Co dziś zrobiłem? Planowanie dnia i tygodnia.

CZĘŚĆ IV. Zarządzanie w kryzysie:

- Multimetody. Sposoby na kryzys.
- Zarządzanie emocjami.
- Pożar. Jak sobie z nim radzić?

CZĘŚĆ V. Współdziałanie:

- Ogólne nastawienie. Sekret skutecznego współdziałania.
- Elementy współdziałania. Komunikacja. Relacje. Delegowanie. Zebrania.
- Ocena pracownika. Skuteczna informacja zwrotna

CZĘŚĆ VI. Motywowanie:

- Motywowanie. Siebie i innych.
- Motywacyjny system wynagradzania. Nowa generacja.
- Efektywność a motywacja. Rola managera.

CZĘŚĆ VII. Managerem Jestem:

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

- Multi-metody. Pułapki i niebezpieczeństwa.
- Managerem skutecznym jestem.
- Rozwój umiejętności. Budowanie nawyku.

CZĘŚĆ VIII. Podsumowanie i dyskusja.

CZĘŚĆ IX. Realizacja celu:

- Dlaczego? Świadoma identyfikacja.
- Co? Właściwe sformułowanie.
- Jak? Skuteczna realizacja.

BIOGRAM TRENERA

RAFAŁ MIRKOWSKI

Twórca Multiplanera i 2BOOKa, opatentowanego rozwiązania, nazywanego „Kalendarzem 4-tej generacji". Manager i analityk procesów biznesowych, specjalista zarządzania projektami i architekt rozwiązań analitycznych. Studiował matematykę na Uniwersytecie Wrocławskim oraz MBA na Thames Valley University of London. Prowadzi firmę tworzącą programy komputerowe, które rozwiązują problemy produkcyjne i sprzedażowe. Posiada wieloletnie doświadczenie w tworzeniu i rozliczaniu szczegółowych planów sprzedażowych oraz motywowaniu i rozwijaniu ludzi, przewodzeniu zespołom i wprowadzaniu zmian organizacyjnych. Metodę Multiplanowania stosuje od kilkunastu lat. Jest właścicielem patentu dotyczącego budowy i wyglądu Multiplanera.
Zarządzał pracownikami jako manager i uczył się zarządzać kompetencyjnie, a nie rozkazem. Pracował w firmach z różnych branż, wielkości i mentalności, m.in. Polypipe PLC/IMI, Neonet i Ceramika Paradyż. Przeszkolił kilka tysięcy osób, m.in. w Gillette Poland, Coca-Cola HBC, Unilever Poland, Gedeon Richter, STRABAG.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

KOSZTY INWESTYCJI W PROJEKT SZKOLENIOWY

Projekt szkoleniowy dla jednej grupy	Inwestycja (netto)
1 dzień szkoleniowy (9h dydaktycznych) - Grupa szkoleniowa do 15 osób	**6 000 PLN**

*Do ceny należy doliczyć 23% podatku VAT

Cena szkolenia obejmuje:

- Badanie potrzeb szkoleniowych
- Dopasowanie programu do specyfiki i celów firmy
- Warsztat szkoleniowy
- Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika
- Materiały dodatkowe dla każdego uczestnika
- Dostęp do platformy e-learningowej
- Certyfikaty uczestnictwa w szkoleniu
- Ewaluację szkolenia (ankiety ewaluacyjne)
- Oferujemy 10% zniżki na szkolenia otwarte firmy TALO GROUP
- Dojazd + nocleg trener

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY

DOSKONALENIE KOMPETENCJI KIEROWNICZYCH W DZIAŁACH TECHNICZNYCH

Szkolenie ma charakter intensywnego treningu praktycznych umiejętności kierowniczych, nieodzownych do zarządzania działem technicznym. Adresatami szkolenia są dyrektorzy i kierownicy techniczni, główni mechanicy i główni inżynierowie, szefowie utrzymania ruchu, kierownicy działów produkcji itp. Zadaniem treningu jest opanowanie przez uczestników podstawowych technik delegowania i komunikowania zadań oraz motywowania podwładnych do pracy w warunkach działu technicznego, działu produkcji lub innych oddziałów zakładu produkcyjnego.

Dodatkowo szkoleni trenują swe umiejętności w dziedzinach takich jak efektywne udzielanie informacji zwrotnej oraz rozwiązywanie bieżących problemów i konfliktów w komunikacji z pracownikami. Zajęcia podzielone są na bloki. W ramach każdego bloku uczestnicy zaliczają krótkie wprowadzenie teoretyczne, po czym trenują użycie wybranych technik lub praktyczne radzenie sobie z trudnymi sytuacjami, które mogą wystąpić w trakcie kierowania zespołem produkcyjnym lub techników.

PROGRAM SZKOLENIA

1.Wprowadzenie do zarządzania grupą:

- Kierowanie zespołem – rola i definicje z punktu widzenia przełożonego.
- Specyfika kierowania zespołem w pracy na produkcji.
- Ocena zarządzania zespołem: kto i kiedy jest dobrym kierownikiem?
- Motywowanie człowieka, który pracuje fizycznie – specyfika i konkretne rozwiązania.
- Inteligencja emocjonalna szefa a poziom motywacji u pracowników.

2.Trudna sztuka bycia liderem i kierownikiem:

- Lider – najważniejszy element zespołu. Co powinien robić i jak daleko może się posunąć?
- Autorytet jako nieodłączny element skutecznego przywództwa. Metody zdobywania autorytetu.

• Mowa ciała managera i jej wpływ na postrzegany autorytet i kompetencję.

• Style zarządzania – klasyfikacja. Mój styl przewodzenia zespołowi i komunikacji z podwładnymi.

• Styl zarządzania a poziom dojrzałości zespołu.

3.Delegowanie zadań w zespole technicznym:

• Co to jest delegowanie zadań? Strefy delegowania zadań.

• Planowanie i kontraktowanie z podwładnymi realizacji zadań w odniesieniu do konkretnego projektu.

• Wpływ osobowości i temperamentu pracownika na to, jakie zadanie najlepiej wykona – dlaczego każdy szef musi mieć w sobie coś z psychologa?

• Kluczowe błędy przy delegowaniu zadań.

• Bariery komunikacyjne na linii pracownik-przełożony – jak sobie z nimi radzić.

4.Motywowanie podwładnego do działania – zarys teoretyczny:

• Motywacja jako czynnik różnicujący pracowników: skąd entuzjazm i zaangażowanie u jednych, a bierność u innych?

• Charyzma u managera – dlaczego niektórzy potrafią wzbudzać entuzjazm, a inni nie?

• Zachęcać czy straszyć? Dylematy współczesnego szefa. Efekty strachu i rywalizacji w zarządzaniu podwładnymi.

• Zrozumienie ludzkiej natury i potrzeb jako podstawa skutecznej motywacji.

• Siła różnych typów potrzeb i neutralizacja występujących pomiędzy nimi napięć.

5.Kontrola, monitoring i ocena pracy pracowników, zespołu i lidera:

• Wydajność i produktywność zespołu jako mierniki naszych umiejętności przywódczych.

• Postawa szefa a morale członków zespołu i jakość ich pracy.

• Ocena pracy zespołu a ocena pracy poszczególnych jego członków.

• Rola kontroli w kierowaniu zespołem. Jak i kiedy kontrolować?

• Bezpośredni monitoring działań członków działu produkcji – kiedy i w stosunku do kogo go wdrażać?

6.Informacje zwrotne:

• Co robić z wynikami kontroli. Techniki komunikowania informacji zwrotnych.

• Konstrukcja informacji zwrotnej: model kanapki a asertywne techniki przekazu informacji.

• Scenariusze skutecznych informacji zwrotnych. Opracowanie własnego scenariusza.

• Nagrody, sankcje i inne czynniki, które powinny towarzyszyć informacji zwrotnej. Rola wyciągania praktycznych konsekwencji zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami.

• Informacje zwrotne pracowników na temat własnej roli lidera – jak sprawić, by mówili to, co naprawdę myślą, a nie to, co myślą, że szef chce usłyszeć.

7.Problemy i sytuacje specjalne w pracy leadera:

• Pracownik niesumienny, roszczeniowy, bezczelny – metody radzenia sobie z trudnymi podwładnymi.

• Podwładny niestabilny emocjonalnie i wiążące się nim problemy w zespole.

• Nowy członek zespołu – jak go optymalnie zintegrować z resztą.

• Usuwanie z zespołu osób konfliktowych lub nieproduktywnych. Właściwe uzasadnienie decyzji personalnych.

8.Konflikt z podwładnym lub między podwładnymi – jak go unikać i co robić, gdy zaistnieje:

• Klasyfikacja konfliktów. Koło konfliktów – jak klasyfikować na nim konflikty.

• Konflikty interesów vs konflikty psychologiczne – sposoby radzenia sobie z obydwoma typami.

• Analiza konkretnych sytuacji konfliktowych. Przyczyny powstawania trudności.

• Techniki i style rozwiązywania konfliktów – klasyfikacja, zakresy przydatności. Negocjacje i mediacje jako sposoby rozwiązywania nieporozumień.

• Asertywność w relacjach z pracownikami. Dlaczego jasne określanie własnych granic nie musi oznaczać konfliktu.

• Inteligencja międzyludzka w kierowaniu zespołem na produkcji i w rozwiązywaniu konfliktów.

BIOGRAM TRENERA

Tomasz Łysakowski

Trener biznesu, specjalizującym się w szkoleniach i warsztatach coachingowych z zakresu technik sprzedaży, negocjacji, komunikacji, zarządzania personelem i motywowania pracowników. Prowadzi własną firmę szkoleniowo-doradczą, jako trener zewnętrzny współpracuje również z firmami szkoleniowymi Centrum Kreowania Liderów, Biznes Edukator i Akademia Biznesu MDDP. Jako trener sprzedaży i komunikacji szkolił m.in. w MAKRO Cash and Carry, SIEMENS, KIA Motor Polska, Mazda Motor Logistics Europe, Kolporter S.A., Mota-Engil Central Europe, DOMBUD, SGI, CNS Solutions, KWS Lochow i w Totalizatorze Sportowym. Z zakresu zarządzania zespołem i motywowania podwładnych do pracy szkolił m.in. dyrektorów i naczelników Izb Celnych, managerów Tate&Lyle oraz brygadzistów MAHLE Polska. W dziedzinie zarządzania czasem i stresem prowadził treningi dla pracowników Najwyższej Izby Kontroli i TRW Polska. Z zakresu zarządzania, motywowania, delegowania zadań i szkoleń pracowniczych szkolił m.in. brygadzistów i mistrzów produkcji w NB Polska (Velux), MAHLE oraz fabrykach Final S.A. i SCS Polska Szlify wykładowcy zdobywał w Instytucie Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego (2003-2006) oraz w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (2003-2008). Od 2006 współpracownik Programu 4 Polskiego Radia, okazjonalnie także na falach Jedynki i TOK FM. Gościnnie ekspert z zakresu psychologii społecznej, marketingu i komunikacji w programach TVP1, TVP2, TVP Info i Polsat News.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

KOSZTY INWESTYCJI W PROJEKT SZKOLENIOWY

Projekt szkoleniowy dla jednej grupy	Inwestycja (netto)
2 dni szkoleniowe (14h dydaktycznych) - Grupa szkoleniowa do 15 osób	**9 000 PLN**

*Do ceny należy doliczyć 23% podatku VAT

Cena szkolenia obejmuje:

- Badanie potrzeb szkoleniowych
- Dopasowanie programu do specyfiki i celów firmy
- Warsztat szkoleniowy
- Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika
- Materiały dodatkowe dla każdego uczestnika
- Dostęp do platformy e-learningowej
- Certyfikaty uczestnictwa w szkoleniu
- Ewaluację szkolenia (ankiety ewaluacyjne)
- Oferujemy 10% zniżki na szkolenia otwarte firmy TALO GROUP
- Dojazd + nocleg trener

TALO GROUP
Tel. + 48 794 233 330 e-mail: biuro@talogroup.com.pl
Tel. + 48 794 233 331 www.talogroup.com.pl

TALO GROUP
PERFECT LEADER ACADEMY