



KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE

czyli jak być szefem, od którego nie odchodzi pracownicy

TRENER: MAŁGORZATA WOJCIECHOWSKA / LESZEK SERGIEL

KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE

CELEM SZKOLENIA JEST WYPRACOWANIE WŚRÓD UCZESTNIKÓW WŁASNEGO STYLU ZARZĄDZANIA ORAZ WZMOCNIENIE I ROZWÓJ KLUCZOWYCH UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKICH. PROGRAM TO ZBIÓR NAJWAŻNIEJSZYCH KOMPETENCJI, KTÓRYCH OPANOWANIE ZAPEWNIĄ SUKCES W ZARZĄDZANIU.

Uczestnicy dowiedzą się min.: jak motywować podwładnych, w jaki sposób kreować wiarygodny wizerunek szefa, jaki przyjąć styl zarządzania, jak radzić sobie w trudnych sytuacjach w zespole. Dzięki znajomości technik wywierania wpływu będą sprawnie wyznaczać cele i mobilizować podwładnych do działania. Skutecznie zapobiegają konfliktom w zespole i rozwiną swoje umiejętności w zakresie komunikacji.

KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE, czyli jak być szefem, od którego nie odchodzą pracownicy

?

Jak budować autorytet szefa?

?

Co zrobić z pozycji menedżera, aby zespół osiągał wyznaczone cele?

?

Jak oceniać i motywować pracowników?



1 JAK ZBUDOWAĆ AUTORYTET ?

Uczestnicy szkolenia dowiedzą się, w jaki sposób stać się wzorem dla innych oraz jak kreować autorytet szefa. Zostaną zapoznani z werbalnymi i niewerbalnymi technikami wywierania wpływu. Nauczą się budować relacje z współpracownikami.

2 OD CZEGO POWINIEN ZALEŻEĆ UPRAWIANY STYL ZARZĄDZANIA?

W tym module szczegółowo omawiamy fundamentalne czynniki, które determinują, w jaki sposób zarządzamy oraz jaki wpływ ma to na podwładnych. Od właściwie przyjętego stylu zarządzania, zależy efektywność i jakość pracy podległych pracowników. Odpowiednio dobrany styl zarządzania to również skuteczne motywowanie pracowników w kierunku osiągnięcia lepszych rezultatów.

3 JAK, KIEDY I JAKIE ZADANIA DELEGOWAĆ?

W tej części szkolenia uczestnicy poznają zasady, którymi należy się kierować podczas delegowania zadań i nadawania uprawnień. Usprawnią proces przekazywania zadań m.in. poprzez lepiej skonstruowany komunikat, synchronizację gestów i mowy ciała oraz formułowanie wypowiedzi w odpowiedni sposób.

4 WYBRANE POSTAWY PRACOWNIKÓW W ZESPOLE. JAK WYKORZYSTAĆ JE DO ROZWOJU PODWŁADNYCH?

Na tym etapie uczestnicy zostają uświadomieni o korzyściach, wynikających z umiejętnego wykorzystania wiedzy menedżerskiej tak, aby optymalizować zespół, efektywnie nim kierować i wykorzystać tkwiący w nim potencjał.

5 SKUTECZNY SYSTEM MOTYWACYJNY

Jak zmierzyć poziom motywacji? W oparciu o jakie zasady budować system motywacyjny? Jaki rodzaj motywacji zastosować, aby zmodyfikować postępowanie podwładnych? - m.in. na te pytania, uczestnicy uzyskają odpowiedź podczas tej części szkolenia. Trener za pomocą ćwiczeń i studium przypadku pokaże, jak oceniać pracę podwładnych oraz w jaki sposób komunikować im nagrody i kary.

6 OCENA PRACOWNIKÓW

Dobrze przeprowadzona ocena pracowników, zawsze daje korzyści obu stronom, natomiast przeprowadzona błędnie - skutkuje spadkiem zaangażowania i wpływa demotywująco na pracownika. W tym module poznajemy podstawową wiedzę związaną z oceną pracowniczą oraz uczyliśmy się jak przeprowadzić takie rozmowy, aby zaowocowały one poprawą relacji szef-pracownik oraz skutkowały wyraźnym wzrostem motywacji podwładnego.

7 PODWŁADNI MANIPULUJĄCY INNYMI. JAK WYWIERAĆ WPŁYW I NIWELOWAĆ SKUTKI MANIPULACJI ZE STRONY PODWŁADNYCH?

Punkt szkolenia, w którym skupiamy się na osobach manipulujących innymi w zespole firmy. W jaki sposób rozpoznać taką osobę? W jaki sposób skłonić ją do zmiany postępowania? Moduł zrealizowany w formie warsztatowej.

8 KOMUNIKACJA I WYWIERANIE WPŁYWU W ZARZĄDZANIU.

Skuteczny lider to osoba, która w odpowiedni sposób potrafi wpływać na ludzkie postawy, systemy wartości, zachowania. Zagadnienia poruszane w tej części szkolenia, ukierunkowane są na rozwój kompetencji związanych z efektywną komunikacją, a także stosowaniem reguł i technik wywierania wpływu.

**KTO SKORZYSTA ZE SZKOLENIA?**

DYREKTORZY

MENEDŻEROWIE

ZARZĄD

LIDERZY ORGANIZACJI I FUNDACJI

WŁAŚCICIELE FIRM

KIEROWNICY DZIAŁÓW

METODY SZKOLENIA



Burza mózgów

Maksymalnie aktywizujemy uczestników do zgłaszania pomysłów. Pracując wspólnie w grupie, szukamy i wybieramy najlepsze pomysły, dopasowane do określonych potrzeb.



Interaktywny wykład

Szkolenie to coś więcej niż prezentacja i pokaz slajdów. Nasi trenerzy, aktywnie oddziałują na grupę i koordynują przebieg zajęć – angażują uczestników, m.in. pytaniami, ilustracjami i mikro-ćwiczeniami.



Ćwiczenia rozgrzewające umysł

Przy pomocy kreatywnych ćwiczeń - trenerzy wzbudzają pozytywne emocje – tak aby zwiększyć poziom koncentracji i skupienia się uczestników.



Dyskusja moderowana

Dyskusje umożliwiają wymianę doświadczeń, dzielenie się wiedzą i spojrzenie na omawiany problem z różnych perspektyw. Zadaniem naszych trenerów jest ich moderacja tak, by przebiegały w optymalny sposób.

NASZE STATYSTYKI SĄ WITALNE



98,21%
pozytywnych
opinii o szkoleniach



ponad
17 000
wydanych
certyfikatów



7%
Tylko tyle Polaków w wieku
25-34 lat doksztalca się.
Uzyskaj przewagę na rynku
pracy podnosząc swoje
kwalifikacje (Dane: Eurostat, 2015)

GŁÓWNE KORZYŚCI



Przekazywaną wiedzę, ilustrują przykłady z pracy menedżerów, pochodzące z polskich przedsiębiorstw i naszej rzeczywistości gospodarczej.



Metody i narzędzia poznane podczas szkolenia, pozwolą menedżerom łatwiej rozwiązywać problemy i radzić sobie w sytuacjach konfliktowych w zespole.



Szkolenie wzbogaci wiedzę uczestników z zakresu technik wywierania wpływu, co pomoże im budować autorytet skutecznego i odpowiedzialnego szefa.



Przekazywane narzędzia, zawierają przykłady gotowych, już funkcjonujących rozwiązań, dzięki czemu z łatwością można je wdrożyć w firmie.



Uczestnicy w oparciu o sprawdzone metody, nauczą się lepiej i efektywniej delegować zadania, tym samym przekazując odpowiedzialności podwładnym za ich realizację.



Umiejętność rozróżniania postaw podwładnych, pozwoli w sposób odpowiedzialny i świadomy kierować zespołem.



Warsztat umożliwia wypracowanie własnego systemu motywowania i oceniania podwładnych - w oparciu o sprawdzone wzorce.



Poznanie zasad efektywnej komunikacji pomoże usprawnić pracę zespołu w zakresie realizacji celów i zadań.



DODATKOWE KORZYŚCI

O WITALNYCH



Miałam przyjemność uczestniczyć w szkoleniu z zakresu „Kompetencji menedżerskich” (...) Wiedza oraz sposób jej przekazywania przez trenera wzbudziły mój podziw i pełne uznanie. Trener wykazał się umiejętnością tworzenia przemiłej atmosfery, dzięki czemu szkolenie było interesujące (...) co ważne, zakres informacji jakich uczestnicy szkolenia oczekiwali zdobyć, ustalany był podczas prowadzonych zajęć (...) prowadzący elastycznie dostosowywał szkolenie do potrzeb jego uczestników. Oprócz teorii, zawsze popartej praktycznymi przykładami ze strony trenera, odbyły się również ćwiczenia otwierające oczy na aspekty, które w ogóle nie były wcześniej brane pod uwagę przeze mnie jako zarządzającego zespołem. Mam nadzieję, w niedalekiej przyszłości skorzystać z dalszego doradztwa firmy Witalni.

Dyrektor sprzedaży ProElite
Judyta Krawiec
2013



WARTOŚĆ INWESTYCJI

Inwestycja:

1990,00 PLN Netto

WARTOŚĆ SZKOLENIA TO TAKŻE:



komplet profesjonalnych materiałów szkoleniowych



imienny **CERTYFIKAT** ukończenia szkolenia



Catering
obiad, poczęstunek,
przerwy kawowe

DODATKOWE KORZYŚCI



Uczestnicy otrzymają komplet profesjonalnych **materiałów szkoleniowych**, dzięki czemu łatwiej utrwalać wiedzę i umiejętności.



Wszyscy uczestnicy **otrzymają certyfikat** potwierdzający ich udział w szkoleniu oraz zakres merytoryczny programu.



Szkolenie to **15h aktywnego treningu**, po którym uczestnicy będą zmotywowani do działania.



Po szkoleniu uczestnicy zostaną członkami **Grupy Absolwentów** - uzyskają dostęp do bazy wiedzy, w której znajdą przydatne treści oraz autorskie artykuły.

”

Kto chce rządzić ludźmi, nie powinien ich gnać przed sobą, lecz sprawić, by podążali za nim.

Charles Louis de Secondat Montesquieu

”

TRENER PROWADZĄCY

MAŁGORZATA WOJCIECHOWSKA

Doradca, Trener, certyfikowany Coach ICF. Szef Pionu Doradztwa i Rozwoju Personalnego w firmie Witalni. Od wielu lat praktyk obszaru zarządzania i obsługi klienta.

Od roku 2006 swoje doświadczenie i umiejętności wykorzystuje projektując oraz koordynując projekty doradczo-szkoleniowe dla Klientów firmy Witalni. Specjalizuje się w doradztwie, szkoleniach, coachingu, mentoringu dla kadry zarządzającej – liderów zespołów, brygadzystów, mistrzów, kierowników, dyrektorów. Szczególne doświadczenie ma w pracy z początkującymi menedżerami. Jest specjalistką w obszarze procesów personalnych, takich jak: audyty personalne, rekrutacje wewnętrzne i zewnętrzne, systemy ocen, systemy motywacyjne, analiza potencjału, diagnoza umiejętności i kompetencji.

Prowadzi szkolenia z zakresu doskonalenia kompetencji kierowniczych, m.in. z: kierowania zespołem, budowania autorytetu szefa; motywowania pozafinansowego i kształtowania postaw, skutecznej komunikacji, delegowania zadań i doskonalenia samodzielności i odpowiedzialności pracowników, efektywnej rekrutacji i selekcji kandydatów. Głównym celem jej pracy jest obudzić w kadrze zarządzającej pasję do kierowania dostarczając inspiracji, wiedzy i wspierając rozwój umiejętności.

Od 2008 roku współpracuje z Wyższą Szkołą Bankową we Wrocławiu i Opolu jako Kierownik Studiów Podyplomowych kierunku Zarządzania Zasobami Ludzkimi, trener i wykładowca.

Zapraszam na moją stronę oraz media społecznościowe

www.witalni.pl/malgorzata-wojciechowska | [Porfil LinkedIn](#)

Jak prowadzę szkolenia?

Zawsze zachęcam do zmiany perspektywy i przełamywania schematów, które są idelanym punktem startu na drodze rozwoju. Nie tylko nasze umiejętności oraz talenty definiują sukces, ale także postawa. Podczas szkolenia przekazuję wiedzę osadzoną w konkretnych i aktualnych realiach, co pozwala uczestnikom odnosić się do swoich doświadczeń, a przez to szybciej osiągać planowane rezultaty.

Jak inni oceniają moją pracę?

Jest wyśmienitym szkoleniowcem, trenerem i ekspertem w dziedzinie zarządzania ludźmi, wykazała się ogromną wiedzą merytoryczną popartą wieloma przykładami z życia i doświadcze -niem. Za sprawą Pani Małgorzaty, profesjonalnie przygotowanej na każde spotkanie/sesję, nie tylko pod względem tematyki szkolenia dopasowanym do indywidualnych potrzeb, ale także pod względem dydaktycznym, mogłam poszerzyć posiadaną wiedzę (...). Jestem bardzo zadowolona ze współpracy i chętnie będę ją kontynuować."

Marta Miller
Sales Manager
DS Smiths. Oława



TRENER PROWADZĄCY

LESZEK SERGIEL

Założyciel i właściciel firmy Witalni. Licencjonowany Trener Sprzedaży i Zarządzania, Doradca, Interim Manager, Mentor, Trener metodą Horse Assisted Education

Specjalizuje się w szkoleniach Kadry Handlowej oraz Zarządzającej. Do tej pory przeprowadził blisko 20 000 godzin szkoleń. W ramach outsourcingu zarządza zespołami handlowymi w wielu firmach. Jest doradcą w zakresie organizacji przedsiębiorstw, zarządzania, handlu i rekrutacji. Dodatkowo, prowadził zajęcia we wrocławskiej i opolskiej Wyższej Szkole Bankowej, również na poziomie MBA.

Leszek prowadzi szkolenia w oparciu o aktualne realia rynkowe. Wiedzę teoretyczną osadza w autentycznych sytuacjach, a jej zakres dostosowuje do potrzeb słuchaczy. Podczas szkolenia umiejętnie angażuje uczestników nie tylko do nich przemawiając, ale również wsłuchując się w ich oczekiwania, co jest kluczem do realizacji celów programu warsztatu.

Dotychczas współpracowałem m.in. z:

GRECOS, VETREX S.A., HOTEL BANIA, GRUPA RMF, OTOMOTO, VEKA, EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY, WAWEL, DECORA

Jak prowadzę szkolenia?

Partnerstwo i inspirowanie do zmiany to kluczowe postawy, którymi kieruje się na szkoleniu. Celem dla mnie jest oczywiście przekazanie wiedzy, ale co ważniejsze - osiągnięcie realnych efektów z każdym z uczestników osobno. W trakcie warsztatów dbam o komfortową atmosferę oraz odpowiednio dobraną grupę uczestników, co pozwala diagnozować indywidualne potrzeby moich słuchaczy i realizować program w najlepszym wariancie.

Inni o Leszku

„Nasi pracownicy uczestniczyli w szkoleniu doskonalącym umiejętności handlowe prowadzonym przez Pana Leszka Sergiel (...). W przeszłości korzystaliśmy już z usług szkoleniowych firmy Witalni i w zależności od naszych potrzeb szkoleniowych wracamy do Pana Leszka. Dzieję się tak dlatego, że widzimy wyraźny wzrost motywacji, pewności siebie i efektywności w pracy naszych handlowców. Oddelegowując naszych pracowników na szkolenia w firmie Witalni mamy przekonanie, że jest to inwestycja, która szybko się zwróci.”

Tomasz Pachura

Członek Zarządu, Pneumat System Sp. z o.o.

Poznaj moją
książkę **Zarządzaj
i sprzedawaj**

leszeksergiel.pl



Zapraszam na moją stronę
oraz media społecznościowe

leszeksergiel.pl
facebook.com/leszek.sergiel



HARMONOGRAM



w programie szkolenia przewidziane są przerwy - obiadowa oraz kawowa



9³⁰ - 17⁰⁰

DZIEŃ I



9³⁰ - 17⁰⁰

DZIEŃ II

TERMINARZ SZKOLEŃ OTWARTYCH

Zapisy na szkolenie do 10 dni przed datą szkolenia

W przypadku chęci zgłoszenia uczestnictwa w terminie krótszym niż 10 dni - uprzejmie prosimy o kontakt telefoniczny.

Znajdź szkolenie blisko Twojej miejscowości

Aktualne terminy szkolenia znajdziesz na naszej stronie

[SPRAWDŹ TERMINARZ](#)



ZAPISZ SIĘ

- 1 Skorzystaj z formularza zgłoszenia na **witalni.pl**. Wejdź na zakładkę **Terminarz**, wybierz interesujący Cię termin i kliknij **zapisz się**. Możesz również wygodnie skorzystać z płatności online
- 2 Wypełnij formularz załączony do niniejszego programu i prześlij na adres mailowy **biuro@witalni.pl**
- 3 Skontaktuj się z Nami telefonicznie dzwoniąc pod numer **71 757 52 19**



PROMOCJE:

W przypadku przestania zgłoszenia na szkolenie do:

60



dni przed datą szkolenia zgłaszający uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os.

30



dni przed datą szkolenia zgłaszający uzyska rabat w wysokości 100 PLN netto/os.



ZASADY:

- 1 Podana inwestycja jest wartością netto + VAT 23%.
- 2 W celu rezerwacji miejsca prosimy o przesłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego dołączonego do oferty lub skorzystanie z zapisów online, dostępnych na www.witalni.pl
- 3 Zapisy na szkolenie odbywają się do 10 dni przed datą.
- 4 Podana wartość inwestycji nie uwzględnia ewentualnego noclegu - na Państwa życzenie, możemy dokonać rezerwacji.

FORMULARZ ZGŁOSZENIA



Kompetencje menedżerskie

1

Data szkolenia Miejsce szkolenia

NA SZKOLENIE MOŻNA RÓWNIEŻ ZAPISAĆ SIĘ
KORZYSTAJĄC Z **FOMULARZA ONLINE**
witalni.pl/formularz-zapisu

2

DANE ZGŁASZAJĄCEGO

Imię Nr telefonu

Nazwisko E-mail

Nazwa firmy NIP

Ulica Nr budynku/lokalu

Kod pocztowy Miejscowość

Proszę wpisać imię
i nazwisko **lub** nazwę
firmy wraz z numerem
NIP

3

DANE ZGŁASZANYCH OSÓB

Proszę zaznaczyć pole, jeśli jednym z uczestników jest osoba zgłaszająca

Imię i Nazwisko

 Nr telefonu

Stanowisko

Imię i Nazwisko

 Nr telefonu

Stanowisko

Imię i Nazwisko

 Nr telefonu

Stanowisko

Imię i Nazwisko

 Nr telefonu

Stanowisko

Proszę zaznaczyć pole, jeśli któryś z uczestników ma specjalne potrzeby dietetyczne (dieta bezglutenowa, uczulenia na produkty, posiłek wegetariański)

Proszę zaznaczyć pole, jeśli uczestnicy korzystają z udogodnień w poruszaniu

Jeśli posiadają
Państwo informacje
o uczestnikach prosimy
o zaznaczenie pól
(pola niewymagane;
informację można
zgłosić w późniejszym
terminie)

4

Usługi szkoleniowe objęte są 23% VATem

WARUNKI FINANSOWE

Ilość osób Voucher
Kod vouchera

Zniżki: 30/60 2 i więcej Voucher



Kompetencje menedżerskie

Wartość inwestycji 1790,00 PLN

Suma inwestycji
ilość osób x wartość inwestycji

 (netto)

Łączna inwestycja + VAT
suma inwestycji - kwoty rabatowe

 (brutto)

5

WARUNKI ZAPISU NA SZKOLNIE ORAZ PROMOCJI

- Nominalna wartość inwestycji wynosi: 1790,00 PLN netto (+23% VAT) za osobę.
- Po otrzymaniu wypełnionego formularza firma WITALNI prześle drogą mailową fakturę pro forma oraz potwierdzenie rezerwacji miejsc.
- Płatności za szkolenie w przypadku zgłoszenia przez formularz pisemny należy dokonać do 7 dni roboczych przed datą szkolenia (inne warunki przy skorzystaniu z promocji) - na konto firmy WITALNI Katarzyna Sergiel:
ING BANK ŚLĄSKI nr: 88 1050 1908 1000 0022 6181 9441

 Po zaksięgowaniu wpłaty firma WITALNI wystawi fakturę VAT, którą następnie prześle pocztą.
- Jeżeli z przyczyn losowych, uczestnik nie będzie mógł skorzystać ze szkolenia i poinformuje o tym fakcie firmę WITALNI w terminie minimum 7 dni przed datą szkolenia, firma Witalni dokona zwrotu 100% wpłaconej kwoty.
- W przypadku rezygnacji w krótszym terminie niż 7 dni, firma Witalni dokona zwrotu 80% wpłaconej kwoty. Istnieje również możliwość zmiany uczestnika lub przepisania zgłoszenia na inny termin.

- Promocja 30/60, korzyści dla zdecydowanych**
 Każda zgłaszająca się osoba¹ na szkolenie do 60 dni przed datą wybranego szkolenia - uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os., a do 30 dni przed datą szkolenia - rabat w wysokości 100 PLN netto/os.
 Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania. Dotyczy wyłącznie szkoleń otwartych z oferty firmy Witalni w formie 2-dniowej. Warunkiem skorzystania z promocji jest przesłanie formularza zgłoszenia w określonym terminie przed datą szkolenia (60/30 dni) - drogą elektroniczną na adres biuro@witalni.pl, faksem pod nr 71 757 52 90 lub za pośrednictwem formularza online; oraz dokonanie płatności w terminie 7 dni roboczych od zgłoszenia.
 Promocja nie łączy się z ofertą Voucherów promocyjnych oraz rabatem 2 i więcej.
- Rabat 2 i więcej, bo więcej to korzystniej**
 10% rabatu można uzyskać zgłaszając min. 2 osoby na wybrane szkolenie. Oferta skierowana jest dla wszystkich zainteresowanych i dotyczy oferty wszystkich szkoleń otwartych.
 Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania i naliczana jest od nominalnej kwoty netto zgłoszenia. Rabat 2 i więcej nie łączy się ofertą Voucherów promocyjnych² oraz promocją 30/60
- Regulamin realizacji Voucherów promocyjnych**
 Skorzystanie z voucherów promocyjnych przy zapisie na szkolenie otwarte wyłącza promocje rabatowe (30/60, 2 i więcej itp.). Szczegółowy regulamin realizacji poszczególnej oferty vouchera zamieszczony jest w otrzymanym voucherze.
¹ dotyczy zarówno osób zgłaszających się na szkolenie oraz osób zgłaszających innych uczestników
² uczestnik realizujący voucher zaproszeniowy na szkolenie nie jest wliczany do ogólnej liczby zgłaszanych osób na szkolenie

6

NA WSZYSTKIE
 PAŃSTWA PYTANIA
 Z CHĘCIĄ ODPOWIEMY

telefonicznie
71 757 52 19

mailowo
kontakt@witalni.pl

AKCEPTACJA WARUNKÓW OFERTY

- Akceptuję warunki finansowe, regulamin zgłoszenia oraz regulaminy promocji, z których korzystam.
- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. A. Ostrowskiego 7 lok. 164 w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospo- darczej zgodnie z ustawą z dn. 29.08.1997 r. o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883). Zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) mam prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania i żądania zaprzestania ich przetwarzania.
- Wyrażam zgodę na otrzymywanie korespondencji drogą elektroniczną od firmy Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. A. Ostrowskiego 7 lok. 164 (zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. Dz. U. Nr 144 poz. 1204 „O świadczeniu usług drogą elektroniczną”). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.

Skąd wiesz o naszej ofercie?
(niewymagane)

Data

Podpis oraz pieczęć firmowa