

Budowanie i zarządzanie zespołem

Opis

Szkolenie jest adresowane do osób kierujących zespołami pracowniczymi. Program jest obszerny i zawiera dużą ilość warsztatowych ćwiczeń pozwalających kierownikom zespołów w sposób praktyczny zmierzyć się z oczekującymi ich zadaniami oraz, na bazie tych ćwiczeń, wypracować zachowania szczególnie pożądane w kierowaniu zespołem.

Cele szkolenia

- Uporządkowanie intuicyjnej wiedzy na temat zarządzania podwładnymi.
- Organizowania pracy dziennej.
- Poszerzenie wiedzy na temat mechanizmów skutecznej komunikacji w kontaktach międzyludzkich i biznesowych
- Udoskonalenie umiejętności komunikowania się ze współpracownikami
- Poznanie zasad budowania efektywnych zespołów oraz dopasowania stylu kierowania do fazy rozwoju zespołu

Korzyści dla uczestników

- Stosowanie plastyczne różnych stylów kierowania według Modelu Blancharda
- WYROBIENIE umiejętności delegowania i rozliczania zadań.
- Wypracowanie umiejętności korzystania z technik wspierających komunikację interpersonalną i wzmacniających relacje z zespołem.
- Rozpoznawania własnego stylu komunikowania się i dostosowywania do odbiorcy,
- Udzielanie efektywnego feedback'u
- Wykorzystanie zjawiska synergii we współpracy w zespole
- Zarządzania "trudnymi" współpracownikami

Wykorzystywane metody

- Krótkie wykłady tematyczne.
- Ćwiczenia.
- Praca zespołowa.
- Case studies.
- ćwiczenia warsztatowe indywidualne i grupowe,
- dyskusja moderowana,
- testy,
- zadania symulacyjne,
- warsztat z wykorzystaniem kamery.

Program szkolenia

1. Rozpoczęcie szkolenia
2. Rola managera/lidera zespołu
3. Budowanie zespołu
4. Funkcjonowanie efektywnego zespołu.
5. Fazy rozwoju zespołu
6. Zasady skutecznej komunikacji w zespole
7. Czynniki sukcesu w komunikacji
8. Kontynuacja analizy czynników ułatwiających efektywną komunikację i racjonalne wywieranie wpływu.
9. Efektywne prowadzenie rozmów managerskich
10. Synergia w zespole ZIMA
11. Feedback jako kluczowa sprawność interpersonalna managera
12. Typologia Littauer w zarządzaniu zespołem
13. Style kierowania zespołem
14. Efektywność modelu sytuacyjnego
15. Zasady dobrego delegowania
16. Delegowanie jako instrument rozwoju zespołu
17. Realizacja delegowanych celów smart
18. Trudne sytuacje we współpracy
19. Asertywny model radzenia sobie
20. Praca na case'ach
21. Case study
22. Podsumowanie szkolenia

Czas trwania

2 dni (16 godzin)

Certyfikat

Uczestnicy szkolenia otrzymują imienne certyfikaty sygnowane przez Expose sp. z o. o.

Cena szkolenia zawiera

- ✔ przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia przez doświadczonego trenera
- ✔ wystawienie certyfikatów po zakończonym szkoleniu
- ✔ rekomendacje dla uczestników szkolenia w zakresie dalszej pracy w obszarze szkolenia
- ✔ opiekę koordynatora szkolenia
- ✔ całodzienny serwis kawowy oraz lunch