

# **SIEDEM SPOSOBÓW NA SUKCES Z LUDZKĄ TWARZĄ, czyli koniec dyskusji; mieć albo być?**

## **Dziś, aby mieć - trzeba być!**

### **Cel szkolenia:**

Poznanie kluczowych zagadnień związanych z motywowaniem osób i grup. Ćwiczenia praktyczne. Rozwój kompetencji w świetle przykładów wykorzystywanych przez najsukuczniejszych menedżerów – wyznaczanie kierunków własnego rozwoju. Poznanie i rozpoznawanie własnego typu zachowania i potrzeb podwładnych. Wykorzystanie komunikacji w sytuacjach menedżerskich.

Identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników, służąca nakreśleniu kierunków indywidualnego rozwoju zawodowego. Możliwość autentycznej wymiany doświadczeń uczestników szkolenia.

Doskonalenie umiejętności pracy z klientem stosownie do indywidualnych doświadczeń, możliwości i potrzeb.

Idea nieustannego „stawania się kimś więcej niż się jest”, będąca podstawą autentycznego procesu rozwoju, stanowi motyw przewodni szkolenia.

### **Stosowane metody szkoleniowe:**

ćwiczenia zespołowe, indywidualne, dyskusje kierowane, własne metody treningowe, wykład, zajęcia warsztatowe, testy.

Szkolenie będzie realizowane metodami warsztatowymi, angażującymi uczestników, przewidziane są m.in.:

- odgrywanie ról – scenki, rejestrowane kamerą
- ćwiczenia w grupie
- ćwiczenia w podgrupach
- dyskusje
- praca indywidualna

### **Udokumentowanie uczestnictwa:**

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

### **Miejsce:**

Wyznaczone przez zlecającego

### **Termin:**

Do uzgodnienia

### **Czas trwania szkolenia:**

łącznie liczba dni: 2

łącznie liczba godzin: 16

### **Uczestnicy:**

Kadra kierownicza

## **Program szkolenia**

Przedstawmy się – ćwiczenie  
Drzewo oczekiwania

1. Wstęp

Warto szlifować charakter ...  
Koniec odwiecznej dyskusji: mieć czy być?

2. Techniki a charakter

3. Koncentracja na technikach a wartość zasad

4. To, kim jesteś, krzyczy tak głośno, że nie słyszę, co mówisz”

5. Do niczego nie dojdiesz, jeśli nie zaczniesz iść.

6. Co było wcześniej?

7. Nadszedł czas powrotu do wartości

8. Podstawowy nawyk  
PROAKTYWNOŚĆ

9. Osoba reaktywna a szanse na sukces

10. Czym kierują się ludzie proaktywni?

11. Przykład: Cisco – wyjście ze strefy komfortu

12. Co to daje?

13. Nim wystartujesz w wyścigu, zobacz, jak wpadasz na metę  
WIZJA PRZED OCZAMI

14. Wizualizacja

15. Po co stosuje się wizualizację?

16. 100 razy w miesiącu

17. Każde działanie zaczynaj z wizją jego zakończenia

18. Wciśnij gaz i wyprzedzaj, nigdy odwrotnie  
WŁAŚCIWA KOLEJNOŚĆ DZIAŁAŃ

19. Siła i dyscyplina

20. Kamienie, żwir, piach

21. Wygrana – wygrana, wszyscy na najwyższym podium  
WIN - WIN

22. Pokusa Win – Lose
23. Kelnerzy w Prowansji a Win – Lose
24. Długa współpraca
25. Umowy międzyludzkie
26. Na umowie muszą wygrać wszyscy
27. Nie odpowiadaj, bo ktoś mówi – staraj się zrozumieć
28. Przykład – dorastająca córka
29. Różnorodność krzepi - pożegnanie z przytakującym
30. Jeśli masz pracowników, którzy ci przytakują – zwolnij ich.
31. Synergia – przykład – projekt samotne matki
32. Energia sukcesu, czyli akumulatory ładuj

Podsumowanie

Zakończenie

### **Inne:**

#### **Potrzebne będą:**

wygodna, cicha, duża sala na 3-4 osoby więcej (powierzchniowo) niż będzie uczestników szkolenia

Ponadto: ekran lub biała (jasna) ściana, flip chart, napoje.

#### **Wykorzystywane narzędzia:**

projektor multimedialny z prezentacją PowerPoint, kamera cyfrowa, drukowane materiały dla uczestników, długopisy, przywieszki, pisaki do ćwiczeń dla uczestników.