

Temat: warsztaty **„Zarządzanie, budowanie zespołu – motywowanie”**, program.

Cel szkolenia:

Poznanie kluczowych zagadnień związanych z motywowaniem osób i grup. Ćwiczenia praktyczne. Rozwój kompetencji w świetle przykładów wykorzystywanych przez najsukuteczniejszych menedżerów – wyznaczanie kierunków własnego rozwoju. Poznanie i rozpoznawanie własnego typu zachowania i potrzeb podwładnych. Wykorzystanie komunikacji w sytuacjach menedżerskich. Wyszczególnienie i przećwiczenie kluczowych umiejętności menedżerskich, takich jak:

- motywowanie
- egzekwowanie norm i wartości
- poznawanie potrzeb podwładnych
- autoanaliza i planowanie własnego rozwoju
- prowadzenie rozmowy korygującej
- delegowanie zadań
- udzielanie pochwały

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

Od czego zależy sukces w motywowaniu zespołu?

- Jakość zarządzania zespołem
- Zarządzanie czasem
- Delegowanie uprawnień – Empowerment – uprawomocnienie
- Motywowanie
- Komunikacja a aktorstwo
- Kontrola
- Ocena
- Ludzie
- Idee przewodnie

Znaczenie przywództwa

Ćwiczenie TEST CZY JESTEŚ TRUDNYM SZEFEM

Zarządzanie zespołem – aktywne przywództwo

- Egzekwowanie norm i wartości
- Poznawanie potrzeb podwładnych
- Autoanaliza i planowanie własnego rozwoju
- Prowadzenie rozmowy korygującej
- Delegowanie zadań
- Udzielanie pochwały
- Przekazywanie trudnej informacji
- Poszukiwanie rozwiązań
- Motywowanie
- **Ćwiczenie** TEST JAK REAGUJESZ NA KRYTYKĘ

Ćwiczenie zasady pracy w zespole – „szklanka”

Określenie wspólnej wizji

Znamiona powodzenia

Misja a motywowanie

Określenie najważniejszych wartości

Kierunki rozwoju

Kto to jest lider?

4 Style kierowania

Ćwiczenie wymień, który styl preferujesz, uważasz za najefektywniejszy, dlaczego?

Ćwiczenie TEST W JAKIM STYLU ZARZĄDZASZ

Ćwiczenie scenki – odgrywanie ról, przykłady sytuacji rozmowy z pracownikiem / pracownikami. Ocena stylu zarządzania menedżera, metod motywowania, doboru argumentów, zrozumienia zasad komunikacji

Sześć funkcji menedżera

Delegowanie uprawnień – Empowerment

Nie oddam władzy...
Okażę się niepotrzebny...
Sam zrobię lepiej...
...i inne pytania i dylematy menedżera

Ryzyko?

Gdy masz problem – przyjdź do mnie z rozwiązaniem! Dlaczego to nie działa?

Japońska i amerykańska metoda podejmowania decyzji

Motywowanie

Komunikacyjne umiejętności lidera

Asertywność w komunikacji

- Problematyka emocji – komunikat „JA”
- Problematyka granic
- Techniki asertywne
- Dzieli się opiniami – informacja zwrotna

Prowadzenie dyskusji

Przekonywanie

- Zasady wywierania wpływu

Proces komunikacji w zespole

- Intencja komunikacji
- Jasność przekazu
- Bariery komunikacyjne
- Informacja zwrotna

Ćwiczenie „głuchy telefon”

Ćwiczenie rysowanie

Nagradzanie i chwalenie

- Korzyści wynikające z chwalenia
- Krytyka motywująca
- Krytyka zniechęcająca

Kanapka krytyki

Czy wszyscy ludzie to kapitał?

- -20/60/+20
- Może tylko główna część załogi?
- Gdy firma ma kłopoty, najpierw zwalnia ludzi...
- Optimum zatrudnienia to pewna ilość potrzebna do wypracowania przychodu...?
- Co jest kapitałem a co opakowaniem...?

Zależności

Idee przewodnie

Ćwiczenie scenki – odgrywanie ról, przykłady sytuacji rozmowy z pracownikiem / pracownikami (np. na temat szkoleń). Ocena stylu zarządzania menedżera, metod motywowania, doboru argumentów, zrozumienia zasad komunikacji **w kontekście zdobytej podczas szkolenia wiedzy.**

Podsumowanie

Zakończenie – wypełnienie ankiet

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.