

Skuteczny menedżer

iO K8STUDIO



Cele i Efekty

**Celem szkolenia jest poznanie
i przećwiczenie umiejętności w zakresie:**

- Budowania autorytetu
- Wypracowania swojego, indywidualnego stylu zarządzania
- Skutecznych metod motywacji i wykorzystania potencjału pracowników
- **Dopasowania metod zarządzania do poziomu kompetencji i specyfiki zespołu**
Udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej
precyzyjnego formułowania celów

Co więcej Uczestnik szkolenia:

- **Nabędzie wiedzy teoretycznej i praktycznej w zakresie skutecznego zarządzania zespołem pracowników,**
- Nabędzie umiejętności odpowiedniego dopasowania stylu zarządzania do kompetencji swoich pracowników,
- Zdobędzie **umiejętności precyzyjnego formułowania zadań oraz celów.**
- Zdobędzie wiedzę poznawania potrzeb pracowników,

Korzyści

- Większy autorytet buduje bardziej zmotywowany i skuteczny zespół, który realizuje działania przed nim stawiane
- Oszczędność czasu to oszczędność pieniędzy
- Dobre zarządzanie zespołem zwiększa wyniki sprzedażowe
- Zespół posiadający skutecznego lidera jest sam w sobie zmotywowany i gotowy do działania
- Określenie typów swoich pracowników pozwoli Ci na szybką oraz dobrą strategię interwencji w razie problemu bądź też sytuacji konfliktowej w zespole

HARMONOGRAM

1 DZIEŃ	MODUŁ I <ul style="list-style-type: none">■ menedżer, czyli kto?■ budowanie autorytetu menadżera – kluczowe czynniki, które mają wpływ	MODUŁ II <ul style="list-style-type: none">■ umiejętności menedżera – dokonanie analizy i określenie własnego potencjału oraz stylu kierowania.■ zarządzanie sytuacyjne w praktyce – dopasowanie stylu kierowania do etapu indywidualnego rozwoju pracownika
2 DZIEŃ	MODUŁ IV <ul style="list-style-type: none">■ budowanie zaangażowania zespołu przy realizacji celów■ skuteczna komunikacja w zespole	MODUŁ V <ul style="list-style-type: none">■ informacja zwrotna w praktyce jako skuteczne narzędzie w zarządzaniu

Grupa docelowa

- właściciele firm
- przedstawiciele handlowi
- osoby odpowiedzialne za budowanie zespołu
- menedżerowie
- kierownicy działów handlowych sprzedażowych, itp

Prowadzący

IZABELA

praktyk sprzedaży / menadżer / trener / coach / konsultant

Ma 20 lat praktyki biznesowej

i doświadczenia zdobytego pracując dla dużych korporacji: ING Banku Śląskiego, Nationale-Nederlanden, Energizer.

Prowadziła z sukcesami pełne procesy

rozwoju efektywności pracowników od rekrutacji, poprzez szkolenia merytoryczne i sprzedażowe do zarządzania i coachingu on the job. **Posiada wieloletnie**

doświadczenie oraz certyfikację trenerską i coachingową. **Prowadziła ponad 800 dni szkoleniowych** i coachingowych.