

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM PRACOWNIKÓW

czyli pigułka wiedzy i umiejętności dla menedżera

Program przeznaczony jest dla osób pracujących na stanowiskach kierowniczych i osób przygotowywanych do awansu, pragnących podnieść swoje kompetencje menedżerskie w zakresie motywowania pracowników, zarządzania zespołem, delegowania uprawnień i motywacyjnej komunikacji. Temat szkolenia dotyczy kluczowych kompetencji menedżerskich, których można się nauczyć i które można rozwijać.

Szkolenie oparte jest na modelu zarządzania sytuacyjnego Blancharda.

Po szkoleniu uczestnicy będą:

- lepiej rozumieli rolę menedżera,
- efektywniej zarządzać zespołem,
- potrafili określić swoje obszary do rozwoju,
- wiedzieli jak i chcieli motywować pracowników,
- lepiej się komunikować z pracownikami i współpracownikami,
- rozpoznawali typy konfliktów i dobierali strategie ich rozwiązywania,
- czuli potrzebę budowania kultury pracy zespołowej.

PROGRAM SZKOLENIA:

MODUŁ I: Przywództwo i kierowanie zespołem.

1. Wprowadzenie do problematyki zespołu, ról w zespole i przywództwa
2. Ćwiczenie zespołowe „Obiekt z kosmosu”. Analiza ćwiczenia: Podstawowe reguły funkcjonowania zespołów. Praktyka kierowania zespołem– wypracowanie wskazówek przydatnych w pracy zarządzającego, co robić, aby zespół pracował efektywnie?
3. Style kierowania wg Blancharda– test, rozpoznanie preferowanego stylu kierowania i omówienie wyników w kontekście pracy i rozwoju zespołu.

MODUŁ II: Delegowanie zadań i uprawnień

1. Wprowadzenie do delegowania. Studium przypadku – problemy z delegowaniem. Definicja delegowania
2. Wady i zalety delegowania. Reguły delegowania. Lista zadań do delegowania. Matryca Eisenhowera’ i prawo Pareto w delegowaniu. Wskazówki praktyczne.

MODUŁ III: Motywowanie pracowników

1. Identyfikacja źródeł motywacji.
2. Krótki przegląd podejść do problematyki motywowania.
3. Pozafinansowe rozwiązania motywujące pracowników do efektywniejszej pracy.
4. Wypracowanie praktycznego „kodeksu motywowania”.

MODUŁ IV, V: Komunikacja i asertywność kierownika

1. Wprowadzenie w problematykę komunikacji i asertywności i ich roli w pracy zarządzającego.
2. Skuteczność komunikacji jedno i dwustronnej.
3. Aktywne słuchanie - ćwiczenie „Urzekła mnie Twoja historia”.
4. Rozpoznawanie stylów komunikacji: uległy, agresywny, asertywny i ich skutków.
5. Motywujące ocenianie pracowników poprzez udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej (technika „hamburgera”)

MODUŁ VI,VII: Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów w praktyce kierowania

1. Ogólne zasady negocjowania i rozwiązywania konfliktów, zasada win-win.
2. Gra symulacyjna „Budowanie wieży”
3. Podstawowe style rozwiązywania konfliktów-test na rozpoznanie własnego stylu rozwiązywania konfliktów.
4. Rola zachowań asertywnych oraz umiejętności interpersonalnych w radzeniu sobie z konfliktowymi sytuacjami w zespole.

PODSUMOWANIE.