

PROPONOWANE TEMATY SZKOLEŃ UMIEJĘTNOŚCI MIĘKKICH

Adresaci: Szkolenia skierowane do osób kierujących pracownikami, zarządzających grupą, liderów, menadżerów, itp. :

1. Przywództwo w praktyce. Sprawne zarządzanie zespołem.

Cel: Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności związanych ze skutecznym zarządzaniem zespołem. Dzięki szkoleniu uczestnicy nauczą się, bądź poszerzą zdolności budowania autorytetu lidera, przewodnictwa, podstaw motywacji oraz dostosowania działań kierowniczych do indywidualnych pracowników. Ważnym elementem szkolenia będzie praktyczne podejście do omawianych problemów, dzięki czemu wzrośnie jego efektywność. Aby to osiągnąć, szkolenie przygotowane zostało w formie warsztatów aktywizujących uczestników.

2. Rozwijanie kompetencji pracowników poprzez budowanie ich pewności siebie i wzrost odpowiedzialności.

Cel: Uczestnictwo w warsztatach pozwoli lepiej dostrzegać indywidualne predyspozycje pracowników, zarówno podczas wykonywania powierzonych im prac, jak też ich talentów interpersonalnych. Zdolność do skutecznego wzmocnienia konkretnych cech pracownika jest kluczem do stworzenia silnego, sprawnie działającego, a jednocześnie samodzielnego zespołu. W praktyce oznacza to, że uczestnicy będą potrafili oddelegować pracowników do zadań, w których będą oni najskuteczniejsi. Podczas szkolenia poruszane będą zagadnienia dotyczące zasad i reguł obowiązujących w procesie coachingu.

3. Umiejętność skutecznej motywacji pracowników.

Cel: Motywacja to jeden z najistotniejszych elementów tworzenia efektywnego zespołu. Celem szkolenia jest praktyczne zapoznanie uczestników ze sposobami motywacji, przezwyciężania problemów w rozmowie motywacyjnej, a także umiejętne dopasowywanie motywacji do polityki społecznej firmy i zwiększenia szansy na osiągnięcie pożądanego skutku. Szkolenie oparte będzie o praktyczne ćwiczenia, z uwzględnieniem reguł skutecznego motywowania oraz najczęściej popełnianych błędów.

4. Jak krytykować – rozwojowa informacja zwrotna.

Cel: Szkolenie ma na celu nauczyć umiejętności konstruktywnej krytyki, która nie obniży wydajności pracownika, a jednocześnie pozwoli mu zmodyfikować swoje działania. Pozwoli to skutecznie komunikować się z pracownikiem i prowadzić efektywne rozmowy oceniająco-motywuujące.

Adresaci: Szkolenia skierowane do wszystkich pracowników:

1. Efektywna komunikacja jako katalizator wydajności zakładu.

Cel: Poprawna komunikacja pozwala na zachowanie dobrych relacji między pracownikami, a tym samym przyczynia się do sprawnego działania firmy. Podczas szkolenia kładziony będzie nacisk na umiejętne wykorzystywanie zasad poprawnej komunikacji i przekazywania informacji oraz na odkrywanie znaczenia aktywnego słuchania i naukę jego skutecznego wykorzystania w rozmowach z ludźmi. Szkolenie oparte będzie na teoretycznych podstawach i praktycznych ćwiczeniach.

2. Wzmacnianie pewności siebie i rozwój umiejętności interpersonalnych.

Cel: Uczestnictwo w warsztatach ma na celu rozwinięcie pewności siebie u pracownika, podniesienie jego samooceny, odnalezienie mocnych stron. W wyniku czego, sprowokowany będzie do samodoskonalenia, a tym samym spowoduje wzrost skuteczności i wydajności w pracy.

3. Radzenie sobie ze stresem i automotywacja.

Cel: Szkolenie pozwoli ograniczyć niekorzystne skutki stresu i zminimalizować efekty sytuacji stresogennych. Nauczy redukować wypalenie zawodowe i odnajdować satysfakcję z wykonywanej pracy oraz życia. Warsztaty rozwiną samoświadomość pracowników w kwestii przyczyn stresu, a nie tylko ich skutków, co może zaowocować długofalowymi korzyściami. Uczestnicy podczas szkolenia poznają także efektywne metody skutecznego motywowania siebie i innych.

Czas trwania: 8 godzin

Odpłatność: Opcja I: cena netto za osobę:

grupa 8-13 osób **500 zł/os**

grupa 14-20 osób **400 zł/os**

grupa 21-30 osób **300 zł/os**

Opcja II: cena netto za szkolenie:

grupa do 10 osób **4000 zł**

grupa do 20 osób **6500 zł**

grupa do 30 osób **8000 zł**

Cena zawiera udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, obiad oraz wydanie zaświadczenia, 14-dniowy kontakt z trenerem po zakończeniu szkolenia. (Warunki oraz cena podlegają negocjacji.)