



OFERTA SZKOLENIA

**FUNKCJE ZARZĄDZANIA
W KIEROWANIU ZESPOŁEM**

7 - 8 kwietnia 2020, Warszawa

**Centrum Szkoleniowe
Poczty Polskiej S.A.**

■ Opis i cele szkolenia

Serdecznie zapraszamy do udziału w szkoleniu Funkcje zarządzania w kierowaniu zespołem, dzięki któremu dowiesz się :

- czym charakteryzuje się skuteczny menedżer,
- jaką rolę pełni kierownik we współczesnej firmie,
- jak powstaje i rozwija się zespół pracowników.

■ Korzyści dla Uczestników

- Poznanie narzędzi i technik zarządzania zespołem
- Poznanie funkcji zarządzania oraz narzędzi wspierających zarządzanie
- Przyswojenie umiejętności wyznaczania celów zespołowych i indywidualnych
- Poznanie technik prowadzenia efektywnych spotkań

■ Dla kogo jest to szkolenie

Szkolenie przeznaczone jest dla osób które chcą uporządkować swoją wiedzę w zakresie zarządzania zespołem oraz poszerzyć wiedzę w zakresie funkcji kierowniczych. Szkolenie jest również dedykowane osobom, które chcą właściwie przygotować się do roli menedżera, przywódcy, lidera.

■ Ramowy program szkolenia

- Funkcje zarządzania a style kierowania
- Zarządzanie w perspektywie funkcji menedżerskich: planowania, organizowania pracy, delegowania zadań, rozliczania, motywowania
- Udzielanie rozwojowej informacji zwrotnej

■ Harmonogram szkolenia

Czas	Moduł / Zagadnienia
I DZIEŃ	
09:00 – 10:15	Powitanie i przedstawienie się uczestników
10:15 – 10:30	Przerwa
10:30 – 12:00	Moduł I: Wprowadzenie do głównego tematu szkolenia - osobiste doświadczenia uczestników związane ze współpracą w zespole oraz zarządzania zespołem
12:00 – 12:15	Przerwa
12:15 – 13:15	Moduł I: Wprowadzenie do głównego tematu szkolenia - osobiste doświadczenia uczestników związane ze współpracą w zespole oraz zarządzania zespołem Cd.
13:15 – 14:15	Przerwa obiadowa
14:15 – 15:30	MODUŁ II: Funkcje zarządzania – wprowadzenie MODUŁ III: Funkcje zarządzania – Planowanie
15:30 – 16:00	Przerwa
16:00 – 16:45	MODUŁ III: Funkcje zarządzania – Planowanie Cd.
16:45 – 17:00	Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia / warsztatów
II DZIEŃ	
09:00 – 09:15	Powitanie uczestników i nawiązanie do dnia poprzedniego
09:15 – 10:00	MODUŁ IV: Funkcje zarządzania – Organizowanie
10:00 – 10:15	Przerwa
10:15 – 11:45	MODUŁ IV: Funkcje zarządzania – Organizowanie Cd. MODUŁ V: Funkcje zarządzania – Przewodzenie / Motywowanie
11:45 – 12:00	Przerwa
12:00 – 13:30	MODUŁ V: Funkcje zarządzania – Przewodzenie / Motywowanie Cd. MODUŁ VI: Funkcje zarządzania – Kontrolowanie
13:30 – 14:30	Przerwa obiadowa
14:30 – 16:00	MODUŁ VI: Funkcje zarządzania – Kontrolowanie
16:00 – 16:30	Przerwa
16:30 – 17:00	Podsumowanie całego szkolenia / warsztatów

■ Informacje organizacyjne

Termin szkolenia: **7 - 8 kwietnia 2020**

Czas trwania szkolenia: **16 godzin**

Miejsce: **Warszawa, ul. Moniuszki 1A**

Typ szkolenia: **otwarte**

Wielkość grupy: **do 14 osób**

Prowadzący: **Jarosław Szczurkowski**

■ Opłata

Cena szkolenia dla 1 uczestnika wynosi **799,00 zł netto** + 23% VAT.

Powyższa opłata obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia (16 godzin szkoleniowych),
- certyfikaty / zaświadczenia ukończenia szkolenia,
- ewaluację szkolenia,
- zapewnienie sali szkoleniowej,
- catering.

■ Kontakt

Zgłoszenia oraz pytania dotyczące szkolenia prosimy kierować do:

- Adam Niedziałek, tel. 502 013 476, adam.niedzialek@poczta-polska.pl
- Marek Dyjaczynski, tel. 502 014 264, marek.dyjaczynski@poczta-polska.pl
- Maciej Odorkiewicz, tel. 887 333 626, maciej.odorkiewicz@poczta-polska.pl

■ Sylwetka trenera

JAROSŁAW SZCZURKOWSKI

Dyplomowany Trener i Coach. Absolwent Społecznej Akademii Nauk na wydziale Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Ukończył szkolenia i kursy trenerskie organizowane przez Citi Handlowy, Nowe Motywacje, Value Coaching. Posiada certyfikat Coacha indywidualnego zdobyty podczas kursu prowadzonego przez HPR Group w oparciu o standardy ICF oraz certyfikat Coacha zespołowego wydany przez Instytut komunikacji i rozwoju Mukoid. Licencjonowany trener metodologii Coaching Clinic.



Szkoleniem i rozwojem pracowników, zespołów i managerów zajmuje się od 2007 roku. Prowadzi treningi sprzedażowe, szkolenia kompetencyjne, warsztaty oparte na metodach inspirujących zespoły do samodzielnego poszukiwania rozwiązań, szkolenia z komunikacji interpersonalnej, realizuje projekty doradcze. Specjalizuje się w tworzeniu od podstaw i wdrażaniu skutecznych procesów biznesowych. Jest współautorem programu „Standardów sprzedaży i obsługi Klienta” z sukcesem wdrożonych w jednej z największych organizacji finansowych w Polsce.

Swoje doświadczenie zawodowe budował pracując jako przedstawiciel handlowy w firmie ubezpieczeniowej, doradca klienta w bankach, kierownik zespołu analityków w Banku Przemysłowym, lider zespołu trenerów w Citi Handlowy. Aktualnie związany zawodowo z Poczta Polską S.A., gdzie pełni funkcję Trenera i Coacha.