



**OFERTA SZKOLENIA**

**NARZĘDZIA COACHINGOWE  
W KIEROWANIU ZESPOŁEM**

**2 – 3 października 2019, Katowice**

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

Zapraszamy Dyrektorów, Kierowników, Menedżerów na szkolenie „**Narzędzia coachingowe w kierowaniu zespołem**”. Podczas szkolenia zostanie zaprezentowane nowoczesne podejście do zarządzania pracownikami, oparte na otwartych, partnerskich relacjach, przy jednoczesnym zachowaniu hierarchii stanowisk. Prezentowane działania ukierunkowane są na rozwój osobisty pracowników, wzrost satysfakcji, efektywności i zaangażowania członków zespołu. To wszystko przekłada się na powodzenie w biznesie – ułatwia osiągnięcie coraz lepszych wyników jakościowych i ilościowych.

Proponujemy udział w szkoleniu, w którym przedstawimy efektywny sposób kierowania zespołami, oparty na partnerskim dialogu, metodach i rozwiązaniach stosowanych w coachingu. Nasz projekt dedykujemy menedżerom, którzy chcą świadomie wykorzystywać zasoby posiadane przez pracowników i osiągać wysoki poziom ich zaangażowania i motywacji. Zachęcamy do stosowania coachingowego stylu kierowania, ponieważ przynosi on sprawdzone, wymierne korzyści na poziomie efektywności pracy i relacji międzyludzkich. Wspieramy menedżerów w dialogu z pracownikami i budowaniu szacunku dla obydwu stron.

#### ■ Cele:

- Przekazanie praktycznej wiedzy nt. sposobu pracy z ludźmi bazującego na posiadanych zasobach i budowania ich zaangażowania, ustalania celów, delegowania zadań
- Dostarczenie wiedzy nt. narzędzi rozwojowych stosowanych w coachingu
- Omówienie z menedżerami narzędzi wspierających kierowanie
- Doskonalenie umiejętności udzielania feedbacków
- Podniesienie osobistej efektywności menedżerów oraz efektywności w pracy z ludźmi

#### ■ Korzyści:

- Zwiększenie efektywności i skuteczności kierowania oraz świadomości pracy z ludźmi
- Nabycie umiejętności efektywnej komunikacji i współpracy opierającej się na partnerskich relacjach
- Wsparcie działalności biznesowej poprzez lepsze wykorzystanie potencjału i doświadczenia pracowników
- Pozyskanie umiejętności stosowania narzędzi coachingowych poprawiających efektywność zespołów
- Zwiększenie świadomości pracowników o ich wpływie na rezultaty podejmowanych działań
- Podniesienie poziomu zaangażowania, komunikacji i relacyjności w zespole

## ■ Program szkolenia

Czas	Moduł - Zagadnienia	Forma pracy
<b>I DZIEŃ</b>		
9:00 – 10:40	Powitanie i przedstawienie się uczestników, wprowadzenie w tematykę szkolenia.	Prezentacja na forum, rundka
10:40 – 10:55	<b>Przerwa</b>	
10:55 – 12:10	Moduł I. ĆWICZENIA WPROWADZAJĄCE – MAPA WYBORU i „Wciągnij mnie”  Moduł II. MATRYCA STYLÓW PRZYWÓDZTWA	Prezentacja na forum, dyskusja, rundka
12:10 – 13:00	<b>Przerwa obiadowa</b>	
13:00 – 14:10	Moduł III. NARZĘDZIA WSPIERAJĄCE KIEROWANIE	Praca w grupach, ćwiczenia, prezentacja na forum, dyskusja
14:10 – 14:35	<b>Przerwa</b>	
14:35 – 15:55	Moduł III CD. INFORMACJA ZWROTNA, JAKO NARZĘDZIE INICJUJĄCE ROZMOWĘ COACHINGOWĄ	Praca w parach, praca indywidualna prezentacja na forum, dyskusja, ćwiczenia
15:55 – 16:10	<b>Przerwa</b>	
15:35 – 17:00	Moduł IV. PYTANIA, SZTUKA ZADAWANIA PYTAŃ I AKTYWNE SŁUCHANIE, JAKO WAŻNE NARZĘDZIA COACHINGOWE Podsumowanie i zakończenie I dnia warsztatów	Prezentacja na forum, dyskusja, ćwiczenia, test, rundka, praca indywidualna
<b>II DZIEŃ</b>		
9:00 – 9:15	Powitanie uczestników i nawiązanie do dnia poprzedniego	Prezentacja na forum
9:15 – 10:15	Moduł V. MODEL PENDLETONA	Prezentacja, praca w grupach
10:15 – 10:30	<b>Przerwa</b>	
10:30 – 11:45	Moduł VI. COACHING MENEDŻERSKI	Ćwiczenia: projekt dworca PKP, dyskusja, miniwykład
11:45 – 12:30	<b>Przerwa obiadowa</b>	
12:30 – 14:00	Moduł VI. COACHING MENEDŻERSKI Cd. - Rozmowa coachingowa wspierająca realizację celów w oparciu model GROW	Ćwiczenia: SMART, „co to znaczy?”, „znam drogę jaką podążam” praca w parach, praca indywidualna dyskusja, prezentacja na forum
14:00 – 14:15	<b>Przerwa</b>	
14:15 – 16:15	Moduł VI. COACHING MENEDŻERSKI Cd. - Rozmowa coachingowa wspierająca realizację celów w oparciu model GROW	Mini wykład, ćwiczenia grupowe
16:15 – 16:30	<b>Przerwa</b>	
16:30 – 16:50	Moduł VII. ROZMOWA MONITORUJĄCA ORAZ ROZMOWA WSPIERAJĄCA W OPARCIU O MODEL GROW, A ETAP ROZWOJU ZAWODOWEGO PRACOWNIKA	Praca z grupą, dyskusja, prezentacja na forum
16:50 – 17:00	Podsumowanie II dnia warsztatów	Rundka

## ■ Informacje organizacyjne

Termin szkolenia: **2 - 3 października 2019**

Czas trwania szkolenia: **16 godzin**

Miejsce: **Katowice**

Wielkość grupy: **do 14 osób**

Prowadzący: **Jarosław Szczurkowski, Izabela Zielińska**

## ■ Opłata

Cena szkolenia (16 godzin szkoleniowych) dla 1 uczestnika wynosi **899,00 zł netto + 23% VAT**

Powyższa cena obejmuje:

- przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia,
- materiały szkoleniowe,
- certyfikaty / zaświadczenia ukończenia szkolenia,
- ewaluację szkolenia,
- zapewnienie sali szkoleniowej,
- catering.

## ■ Kontakt

Zgłoszenia oraz pytania dotyczące szkolenia prosimy kierować do:

- Bartosz Wilczak, tel. 723 239 846, [bartosz.wilczak@poczta-polska.pl](mailto:bartosz.wilczak@poczta-polska.pl)
- Marek Dyjaczynski, tel. 888 560 584, [marek.dyjaczynski@poczta-polska.pl](mailto:marek.dyjaczynski@poczta-polska.pl)
- Adam Niedziałek, tel. 502 013 476, [adam.niedzialek@poczta-polska.pl](mailto:adam.niedzialek@poczta-polska.pl)
- Maciej Odorkiewicz, tel. 887 333 626, [maciej.odorkiewicz@poczta-polska.pl](mailto:maciej.odorkiewicz@poczta-polska.pl)

## ■ Sylwetki Trenerów

### 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 Polska S.A., gdzie pełni funkcję Trenera i Coacha.

### IZABELA ZIELIŃSKA

Dyplomowany Trener i Coach. Absolwentka Wyższej Szkoły Nauk Stosowanych w Rudzie Śląskiej. Ukończyła szereg szkoleń z zakresu facylitacji, moderacji, retoryki oraz wystąpień publicznych. Posiada certyfikat HPR Group - Coaching indywidualny w oparciu o ICF, ukończyła również kurs „Psychologia dla Coachów – Coaching Doradztwo” organizowany przez Wszechnicę Uniwersytetu Jagiellońskiego.



W prowadzenie szkoleń zaangażowana jest od 16 lat. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, coachingu menedżerskiego, motywowania pracowników, budowania zespołu, komunikacji w zespole, asertywności, sprzedaży. Szkolenia prowadzi metodą warsztatową. W pracy trenerskiej wykorzystuje swoją wiedzę z zakresu facylitacji i moderacji. Stosuje narzędzia coachingowe jako element wspierający pracę z grupą.

Posiada bogate doświadczenie w szkoleniach z negocjacji oraz programach rozwojowych dla pracowników telefonicznej obsługi klienta. Jest współautorem dużego projektu rozwojowego w zakresie budowania zespołu, skutecznej komunikacji oraz technik sprzedaży przez telefon, realizowanego dla Call Center Poczty Polskiej S.A.

Aktualnie zatrudniona jest jako Trener w Centrum Szkoleniowym Poczty Polskiej S.A., gdzie realizuje projekty szkoleniowo - rozwojowe, łącząc wiedzę teoretyczną z bogatą praktyką biznesową. Wcześniej pełniła funkcje m.in. Regionalnego Menedżera ds. Sprzedaży i Koordynatora Sprzedaży Poczty Polskiej S.A. Wiedzę i doświadczenie zdobyte na stanowiskach handlowych z powodzeniem wykorzystuje przy projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu sprzedaży i obsługi klienta.