



**OFERTA SZKOLENIA**

**WARSZTAT SKUTECZNEGO  
DZIAŁANIA**

**12 - 13 maja 2020, Warszawa**

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

## ■ Opis i cele szkolenia

Zapraszamy do udziału w warsztacie skutecznego działania, dzięki któremu:

- poznasz zasady efektywnej i zrozumiałej komunikacji, dającej długofalowe korzyści;
- rozwiniesz umiejętność komunikowania zadań;
- poznasz strukturę „dobrego nawyku”;
- przyswoisz techniki wspierające nawykowe działanie.

## ■ Korzyści dla Uczestników

- Wzmocnienie kompetencji menedżerskich w zakresie skutecznej komunikacji, opartej na zasadzie „win-win”
- Zdobyć umiejętności ustalania priorytetów w działaniu
- Nauka zarządzania sobą w czasie w oparciu o kryteria matrycy ważności celów

## ■ Dla kogo jest to szkolenie

Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą zwiększyć efektywność swoich działań. Ma wskazać kierunek i zachęcić do rozpoczęcia pracy nad nawykami prowadzącymi do twórczych zmian wewnętrznych, kształtowania trwałych relacji z innymi oraz inspirującego przywództwa - na poziomie osobistym, interpersonalnym i menedżerskim. Szkolenie jest pierwszym krokiem do zmiany sposobu myślenia o relacjach z otoczeniem i budowania ich na zasadzie „win-win”, kładąc nacisk na empatię wobec innych ludzi i kształtowanie współpracy w sposób umożliwiający osiągnięcie efektu synergii.

## ■ Ramowy program szkolenia

- Budowanie pozytywnego nastawienia do pracy w zespole
- Psychologia stosowana w obszarze skuteczności osobistej
- Perspektywa ekonomiczna w spostrzeganiu skuteczności
- Rola nawyków w zdefiniowaniu skuteczności
- Zarządzanie sobą w czasie

## ■ Harmonogram warsztatów

Czas	Moduł / Zagadnienia
<b>I DZIEŃ</b>	
09:00 – 10:00	Powitanie i przedstawienie się uczestników, wprowadzenie w tematykę szkolenia
10:00 – 10:15	Przerwa
10:15 – 11:05	Moduł I: Wybrane elementy psychologii stosowanej w obszarze skuteczności osobistej
11:05 – 11:20	Przerwa
11:20 – 12:30	Moduł II: Perspektywa ekonomiczna w spostrzeganiu skuteczności
12:30 – 13:30	Przerwa obiadowa
13:30 – 14:40	Moduł III: Rola nawyków w skutecznym działaniu Moduł IV: Klucz postawy - proaktywność
14:40 – 15:10	Przerwa
15:10 – 16:45	Moduł V: Znaczenie celu
16:45 – 17:00	Podsumowanie I dnia warsztatów
<b>II DZIEŃ</b>	
09:00 – 09:15	Powitanie uczestników i nawiązanie do dnia poprzedniego
09:15 – 11:00	Moduł VI: Zarządzanie sobą w czasie
11:00 – 11:15	Przerwa
11:15 – 12:30	Moduł VII: Paradygmat relacji i efektywnego współdziałania
12:30 – 13:30	Przerwa obiadowa
13:30 – 15:20	Moduł VII: Paradygmat relacji i efektywnego współdziałania cd. Moduł VIII: Trzeci punkt widzenia - synergia
15:20 – 15:50	Przerwa
15:50 – 16:30	Moduł IX: Trening w 4 obszarach - kurs na rozwój
16:30 – 17:00	Podsumowanie całych warsztatów

## ■ Informacje organizacyjne

Termin szkolenia: **12 - 13 maja 2020**

Czas trwania szkolenia: **16 godzin**

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

Typ szkolenia: **otwarte**

Wielkość grupy: **do 14 osób**

Prowadzący: **Łukasz Frątczak**

## ■ 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](mailto:adam.niedzialek@poczta-polska.pl)
- Marek Dyjaczynski, tel. 502 014 264, [marek.dyjaczynski@poczta-polska.pl](mailto:marek.dyjaczynski@poczta-polska.pl)
- Maciej Odorkiewicz, tel. 887 333 626, [maciej.odorkiewicz@poczta-polska.pl](mailto:maciej.odorkiewicz@poczta-polska.pl)

## ■ Sylwetka trenera

### **ŁUKASZ FRĄTCZAK**

#### **Trener, Coach**

Absolwent Wyższej Szkoły Bankowej w Chorzowie (Trener biznesu, Psychologia w biznesie). W prowadzenie szkoleń zaangażowany jest od 10 lat. Tylko w 2018 roku zrealizował ponad 300 godzin na sali szkoleniowej. Współpracował m.in. z Centrum Edukacyjnym Nova, PKP, ZUS, BR Intrata. Zawodowo związany jest z Poczta Polską S.A. - jako Regionalny Koordynator ds. Sprzedaży i Rozwoju Sieci oraz Naczelnik.



Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu coachingu menedżerskiego i zespołowego, negocjacji w biznesie, obsługi klienta, sprzedaży, komunikacji w zespole, motywowania pracowników. Realizuje projekty rozwojowo - szkoleniowe dla Poczty Polskiej S.A. Buduje programy szkoleniowe, odpowiada za ewaluację szkoleń, zajmuje się tworzeniem aktywizujących narzędzi szkoleniowych.

Posiada certyfikaty:

- Certyfikat IICD Artur Raba – Profesjonalne prezentacje
- Certyfikat Instytut Mukoid – Coaching zespołowy
- Certyfikat HPR Group – Coaching indywidualny w oparciu o ICF

Szkolenia prowadzi metodą warsztatową, opartą na cyklu Kolba. Łączy wiedzę teoretyczną z bogatą praktyką biznesową. Wykorzystuje doświadczenie i umiejętności uczestników, pobudza słuchaczy do aktywnego udziału w ćwiczeniach, motywuje ich do kreatywności i rozwijania konkretnych kompetencji.