



OFERTA SZKOLENIA

NARZĘDZIA COACHINGOWE W KIEROWANIU ZESPOŁEM

2 - 3 września 2020, Warszawa



Poczta Polska

Centrum Szkoleniowe

■ Opis szkolenia

Zapraszamy Dyrektorów i Kierowników każdego szczebla na szkolenie menedżerskie **„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, ułatwiając osiągnięcie coraz lepszych wyników jakościowych i ilościowych.

■ Cele szkolenia

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

■ Korzyści dla Uczestników

- 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

■ Harmonogram szkolenia

Czas	Moduł / Zagadnienie
I DZIEŃ	
09:00 - 10:40	Powitanie i przedstawienie się uczestników, wprowadzenie w tematykę szkolenia.
10:40 - 10:55	Przerwa
10:55 - 12:10	Moduł I: Ćwiczenia wprowadzające. Moduł II: Matryca stylów przywództwa.
12:10 - 13:00	Przerwa obiadowa
13:00 - 14:10	Moduł III: Narzędzia wspierające kierowanie.
14:10 - 14:35	Przerwa
14:35 - 15:55	Moduł III cd.: Informacja zwrotna jako narzędzie inicjujące rozmowę coachingową.
15:55 - 16:10	Przerwa
16:10 - 17:00	Moduł IV: Pytania, sztuka zadawania pytań i aktywne słuchanie jako ważne narzędzia coachingowe. Podsumowanie i zakończenie I dnia szkolenia.
II DZIEŃ	
09:00 - 09:15	Powitanie uczestników i nawiązanie do dnia poprzedniego.
09:15 - 10:15	Moduł V: Model Pendletona.
10:15 - 10:30	Przerwa
10:30 - 11:45	Moduł VI: Coaching menedżerski.
11:45 - 12:30	Przerwa obiadowa
12:30 - 14:00	Moduł VI: Coaching menedżerski cd.: Rozmowa coachingowa wspierająca realizację celów w oparciu model GROW.
14:00 - 14:15	Przerwa
14:15 - 16:15	Moduł VI: Coaching menedżerski cd.: Rozmowa coachingowa wspierająca realizację celów w oparciu model GROW.
16:15 - 16:30	Przerwa
16:30 - 16:50	Moduł VII: Rozmowa monitorująca oraz rozmowa wspierająca w oparciu o model GROW a etap rozwoju zawodowego pracownika.
16:50 - 17:00	Podsumowanie i zakończenie II dnia szkolenia.

■ Informacje organizacyjne

Termin szkolenia: **2 - 3 września 2020**

Czas trwania szkolenia: **16 godzin**

Miejsce: **Warszawa**

Typ szkolenia: **otwarte**

Wielkość grupy: **do 12 osób**

Prowadzący: **Jarosław Szczurkowski lub Roman Andrzejewski**

■ Opłata

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

Powyższa opłata obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia,
- materiały szkoleniowe,
- 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

Trener, Coach

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



HRP 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 kompetencji pracowników zajmuje się od 2007 roku. Prowadzi treningi sprzedażowe, warsztaty oparte na metodach budujących i angażujących zespoły do samodzielnego poszukiwania rozwiązań, szkolenia z komunikacji interpersonalnej, realizuje projekty doradcze.

Specjalizuje się w tworzeniu od podstaw i wdrażaniu skutecznych procesów związanych ze standardami sprzedaży i obsługi klienta. Jest współautorem programu „Standardów sprzedaży i obsługi klienta”, których wdrożenie w jednej z największych organizacji finansowych zaowocowało zdobyciem pierwszego miejsca w rankingu najlepszej obsługi klienta w swojej kategorii 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 jest zawodowo z Poczta Polska S.A., gdzie pełni funkcję Trenera i Coacha.

Prywatnie: mąż, tata, urodzony optymistą, pasjonat dobrej książki, piłki nożnej, ciężkiej muzyki... i głośnego śpiewania w samochodzie.

■ Sylwetka trenera

ROMAN ANDRZEJEWSKI

Trener, Psycholog



Absolwent psychologii na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza oraz Akademii Trenera w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Ukończył liczne szkolenia w zakresie: Coachingu indywidualnego w oparciu o standardy ICF (realizowane przez HPR Group), Coachingu zespołowego (prowadzone przez Instytut Komunikacji i Rozwoju MUKOID, Coachingu sprzedażowego (Instytut Rozwoju Biznesu), a także szkolenia w obszarze sprzedażowym i menedżerskim (House of Skills).

W szkolenia i rozwój pracowników, zespołów i menedżerów zaangażowany jest od 2003 r. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, współpracy w zespole, zarządzania czasem, szkoleniach coachingowych i menedżerskich. Posiada bogate doświadczenie w szkoleniach sprzedażowych realizowanych w dużych organizacjach.

Podczas prowadzonych warsztatów i szkoleń stosuje metody aktywizujące uczestników, motywujące do wykorzystania własnego potencjału.

Aktualnie związany jest zawodowo z Poczta Polska S.A., gdzie pełni funkcję Trenera. Wcześniej pracował m.in. w PKO Bank Polski S.A. jako Trener wewnętrzny, Specjalista ds. rozwoju kadry, Regionalny Menedżer Sprzedaży, Specjalista ds. rynku małych przedsiębiorstw.

Jego pasją jest teatr, którym zajmuje się od kilkunastu lat, realizując spektakle salowe, plenerowe oraz akcje performatywne. Szukając ciekawych doznań, słucha współczesnej muzyki poważnej i eksperymentalnej. W chwilach wolnych przemierza górskie szlaki.