



OFERTA SZKOLENIA

NARZĘDZIA COACHINGOWE W KIEROWANIU ZESPOŁEM

8 - 9 września 2020, Katowice



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: **8 - 9 września 2020**

Czas trwania szkolenia: **16 godzin**

Miejsce: **Katowice**

Typ szkolenia: **otwarte**

Wielkość grupy: **do 12 osób**

Prowadzący: **Tomasz Siwak** lub **Kazimierz Strassberger**

■ 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

TOMASZ SIWAK

Trener, Coach

Absolwent Instytutu Stosunków Międzynarodowych PWSW w Przemysłu. Ukończył Akademię Trenerów Biznesu, Laboratorium Skutecznych Szkoleniowców, Program Kursu Trenerskiego na poziomie zaawansowanym "Ścieżka Doskonalenia", uzyskał certyfikację Coacha ICI oraz Szkoły Mistrzów NLP i Coachingu "Practitioner In the Art of NLP".



Specjalizuje się w szkoleniach menedżerskich: prowadzi warsztaty szkoleniowe podnoszące kompetencje menedżerskie oraz coaching indywidualny dla kadry kierowniczej. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń związanych z funkcjonowaniem zespołów, obejmujących takie zagadnienia jak: budowanie zespołu, efektywna współpraca, coaching zespołowy, rozwijanie kreatywności zespołu.

Prowadzeniem szkoleń zajmuje się od 5 lat. Aktualnie zatrudniony jest jako Trener w Centrum Szkoleniowym Poczty Polskiej S.A., gdzie realizuje projekty doradcze i szkoleniowo-rozwojowe. Wcześniej pracował dla firm: Polkomtel, General Electric, Deutsche Bank, Call Center Poland - jako doradca, menadżer, trener. Posiada również doświadczenie we współpracy z uczelniami wyższymi przy tworzeniu programów wspierających młodych ludzi na rynku pracy.

Jego pasją są ludzie, poznawanie świata, szczególnie przez pryzmat lokalnej kuchni. Uwielbia samotne podróże motocyklowe.

■ Sylwetka trenera

KAZIMIERZ STRASSBERGER

Trener, Coach

Absolwent Wydziału Filozofii w Instytucie Religioznawstwa Uniwersytetu Jagiellońskiego, Górnośląskiej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości im. Karola Goduli w Chorzowie - studia podyplomowe z Coachingu, Akademii Trenerów Biznesu w Laboratorium Arkanów Biznesu w Katowicach - dyplom i certyfikat w zakresie prowadzenia i projektowania szkoleń.



Ukończył kurs z Retoryki w Wyższej Szkole Komunikacji Społecznej i Medialnej w Toruniu. Uczestnik certyfikowanych szkoleń z Coachingu, prowadzonych przez prestiżowe pracownie, w tym: Instytut Skutecznego Działania, Specialist, Specialist & Friends, Pracownia NOVO, Instytut Ewy Mukoid.

Specjalizuje się w szkoleniach i sesjach z zakresu coachingu indywidualnego, menedżerskiego i zespołowego, negocjacji w biznesie, obsługi klienta, sprzedaży, komunikacji w zespole, motywowania pracowników, zarządzania sobą w czasie, radzenia sobie ze stresem, asertywności, mindfulness, points of you, występów publicznych. Posiada bogate doświadczenie w szkoleniach związanych z funkcjonowaniem i tworzeniem zespołów (budowanie zespołu, coaching zespołu, kreatywność zespołu).

Ma ponad 30-letnie doświadczenie zawodowe związane głównie z pracą w sprzedaży i umiejętnościami sprzedażowymi, które są tematem szkoleń prowadzonych przez niego od 2005 r. dla firm z rynku finansowo-ubezpieczeniowego - m.in. PZU, ING, AXA, Amplico. Posiada również duże doświadczenie menedżerskie w zakresie prowadzenia zespołów sprzedaży w firmach z branży telekomunikacyjnej: Polkomtel S.A. (Plus GSM), Netia, gdzie pełnił takie funkcje jak: Kierownik Biura Obsługi Klienta, Area Sales Manager, Small and Medium Enterprises Sales Manager, District Manager.

W prowadzenie szkoleń zaangażowany jest od 16 lat, a od ponad 6 pracuje również jako coach. Zrealizował ponad 1500 dni szkoleniowych dla około 4800 uczestników. Szkolenia w Poczcie Polskiej S.A prowadzi od 2014 r. Jest współautorem szkolenia z Coachingowego Stylu Kierowania, które dotychczas przeprowadził dla około 1000 menedżerów.

Jego zainteresowania to religie świata, genealogia, podróże. Lubi czytać książki, głównie o tematyce filozoficznej, religijnej oraz coachingowej.