



OFERTA SZKOLENIA

WARSZTAT SKUTECZNEGO DZIAŁANIA

4 - 5 listopada 2020, Warszawa



Poczta Polska

Centrum Szkoleniowe



■ 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
I DZIEŃ	
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.
II DZIEŃ	
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: **4 - 5 listopada 2020**

Czas trwania szkolenia: **16 godzin**

Miejsce: **Warszawa**

Typ szkolenia: **otwarte**

Wielkość grupy: **do 12 osób**

Prowadzący: **Jarosław Szczurkowski lub Izabela Zielińska**

■ 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

IZABELA ZIELIŃSKA

Trener, 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.



Posiada wiele certyfikatów z obszaru zarządzania, zarządzania procesowego, organizacji pracy, motywowania pracowników, m.in.:

- Zarządzanie zespołem
- Lean Lider - doskonalenie procesów
- Efektywna współpraca w zespole
- Ocenianie i motywowanie pracowników
- Facylitacja i moderacja jako narzędzia pracy z grupą

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.