



---

# Kompendium MBA™

ZARZĄDZANIE OPERACYJNO WDROŻENIOWE

---

## DLA KOGO

- WŁAŚCICIELI FIRM
- DYREKTORÓW I CZŁONKÓW ZARZĄDU
- KADRY ZARZĄDZAJĄCEJ

## CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- zarządzać zespołem
- skutecznie się komunikować
- delegować zadania
- motywować zespół
- właściwie ustalać cele i priorytety

## CO ZYSKASZ?

- najwyższy poziom kompetencji kierowniczych
- kluczowe narzędzia wywierania wpływu na podopiecznych
- zaawansowany system zarządzania czasem
- umiejętności budowania skutecznego zespołu

**PROGRAM 6 DNIOWY**

Zapytaj o szczegóły  
539-909-838 / kontakt@questcm.pl

## 1 **Paradygmat** **Kluczowe aspekty zarządzania**

Model nowoczesnego zarządzania  
Czym jest moc sprawcza?  
Role menedżera  
Funkcje menedżera  
MiDS – Myślenie i Działanie Systemowe  
Menedżer XXI wieku  
Zarządzanie zmianą

## 2 **Efektywność menedżerska**

Triada Planowania  
PROJECT MANAGEMENT – zarządzanie małym projektem  
Time Management  
Zarządzanie sobą w czasie  
System Zarządzania Czasem

## 3 **Delegowanie zadań**

Spotkanie z małpą  
Role delegowania  
Poziomy delegowania zadań

## 4 **Motywowanie**

Reprimenda motywująca i pochwała  
Teorie motywacji  
Teoria XYZ  
Dwuczynnikowa teoria motywacji według Herzberga  
Teoria percepcji  
Teoria motywowania poprzez wyznaczanie celów  
12 zasad wydobywania z ludzi tego, co w nich najlepsze

## 5 **Przywództwo**

Trzy klasyczne style przywództwa  
Model przywództwa sytuacyjnego Herseya i Blancharda  
Poziomy przywództwa  
Cechy przywódcy  
Efektywny Zespół  
Etapy budowania zespołu  
Krzywa pracy zespołowej

## 6 **Proces komunikacji**

Mózg człowieka a komunikacja  
Fundamentalne zasady  
Zasady efektywnej komunikacji werbalnej  
Płaszczyzny przekazu  
Rozpoznawanie stylu wypowiedzi rozmówcy i dostrojenie się do niego

## 7 **Sprzedaż**

Sprzedaż transformacyjna  
Proces sprzedaży  
Lejek sprzedaży - Funneling  
Algorytmy sprzedaży



### **QUEST**

**Change Managers Sp. z o.o.**

ul. Okopowa 56 lok. 40

01-042 Warszawa

+48 (22) 40 99 333

kontakt@questcm.pl