



SKUTECZNY MENEDŻER

SKUTECZNY MENEDŻER to unikalny na polskim rynku program dla początkujących menedżerów, kandydatów na menedżera lub kadry niższego szczebla. W ciągu zaledwie dwóch dni uczestnik zdobędzie podstawy nowoczesnej wiedzy menedżerskiej wraz z zestawem sprawdzonych, praktycznych umiejętności wykorzystywanych do skutecznego uruchamiania potencjału pracowników w gospodarce wysokokonkurencyjnej. Program koncentruje się na kluczowych aspektach wiedzy biznesowej, które decydują o sukcesie każdej organizacji, a szczególnie w obszarach deficytowych wśród wielu polskich menedżerów.

Program prowadzony jest przez praktyków biznesu z wieloletnim doświadczeniem zagranicznym i krajowym. Dzięki temu, uczestnicy programu nabywają praktycznych kompetencji w posługiwaniu się sprawdzonymi na rynkach wysokiej konkurencji metodami działania, których QUEST jest prekursorem wdrażania w Polsce, takich jak.: Myślenia i Działania Systemowego (MiDS), Motywacji i Konsekwencji Menedżerskiej (MiKM), czy Mechanizmów Komunikacji Nieantagonizującej™.

PROGRAM 2-DNIOWY

Zapytaj o szczegóły +48 531-276-299 / kontakt@questcm.pl





PROGRAM SZKOLENIA

- 1. Zmiany rynkowe w Polsce w dobie globalizacji, chaosu i tzw. Nowej normalności (New Normal) oraz ich konsekwencje dla firm.
- 2. Rozumienie roli menedżera w gospodarce wysokokonkurencyjnej.
- 3. Baza wiedzy biznesowej skutecznego menedżera - Kluczowe aspekty zarządzania organizacją:
 - a. Osiąganie celów/wyników organizacji
 - b. Optymalne wykorzystywanie ograniczonych zasobów organizacji
 - c. Uruchamianie i rozwijanie potencjału współpracowników - Zarządzanie partycypacyjne
 - d. Równoważenie skuteczności z wydajnością
 - e. Proaktywne podchodzenie do zmian w otoczeniu biznesowym (analiza PESTEL, analiza konkurencyjności) jak i wewnątrz firmy
 - f. Zasada Pareto, Proaktywność, Myślenie i Działanie Systemowe
- 4. Siedem kluczowych kompetencji menedżera.
- 5. Trzy priorytetowe obszary pracy menedżera: cele (wyniki), zespół, jednostka.
- 6. Jak skutecznie uruchamiać najważniejszy zasób każdej firmy – ludzi.
- 7. Dwa codzienne zadania menedżera: podnoszenie kompetencji i zaangażowania podopiecznych.
- 8. Uruchamianie potencjału produkcyjnego (PP) ludzi poprzez Zarządzanie partycypacyjne i zmianę sposobu budowania motywacji z podejścia „Nagroda i Kara” na model „Motywacja i Konsekwencja Menedżerska” (MiKM)
- 9. Baza mocy sprawczej menedżera:
 - a. Pięć rodzajów mocy sprawczej
 - b. Świadome zarządzanie i umiejętne wywieranie wpływu
 - c. Menedżer „szanowany” czy „lubiany”
 - d. Pokora menedżerska – rozumienie swojej roli w stosunku do podopiecznych
 - e. Pięć elementów Inteligencji Emocjonalnej menedżera
 - f. Odwrócona struktura organizacyjna – do czego menedżer traci prawo awansując
- 10. Typowe „choroby menedżerskie”.
- 11. Wybrane narzędzia (umiejętności) skutecznego menedżera:
 - a. Wdrażanie zmian
 - b. Delegowanie
 - c. Przekazywanie informacji zwrotnej (Feedback), umiejętne korygowanie błędów
 - d. Stosowanie pochwały
- 12. Komunikacja Menedżerska jako kluczowe narzędzie świadomego wywierania wpływu na podopiecznych i ich motywowania:
 - a. Kluczowe zasady komunikacji menedżerskiej
 - b. Typowe błędy w komunikacji menedżerskiej
 - c. Stosowanie Komunikacji Nieantagonizującej (Mechanizm Akceptacji)
 - d. Pięć poziomów słuchania
 - e. Stosowanie zasady - „Miętko do ludzi, twardo do problemu”



QUEST

Change Managers Sp. z o.o.

ul. Okopowa 56 lok. 222

01-042 Warszawa

+48 (22) 40-99-333

kontakt@questcm.pl