



# KOMPENDIUM **MBA**<sup>TM</sup> SKUTECZNOŚĆ MENEDŻERA

## **Praktyczna edukacja biznesowa w dobie "nowej normalności".**

Inne myślenie o biznesie i zasadnicza zmiana spojrzenia na źródła skuteczności prowadzonych działań i sposoby jej osiągania, pomoc dla menedżerów w rozwinięciu potencjału pracowników, tak by ludziom chciało się chcieć.

Prowadzony przez praktyków biznesu z wieloletnim doświadczeniem krajowym i zagranicznym, pozwala przetrenować konkretne i sprawdzone narzędzia zarządzania na rynku o wysokiej konkurencyjności, w dobie globalizacji i trudnych do przewidzenia zmian w otoczeniu biznesowym.



**Kompendium MBA™** – to 6-dniowy program, unikatowy na polskim rynku, rozwijający kompetencje kadry kierowniczej i właścicieli firm, niezbędne do skutecznego konkutowania w dobie „nowej normalności”.

Program wprowadza uczestników w świat innego myślenia o biznesie i zasadniczo zmienia spojrzenie uczestników na sposoby skutecznej budowy przewagi konkurencyjnej firmy, pomaga menedżerom rozwinąć potencjał pracowników, tak by ludziom chciało się chcieć.

Prowadzony przez praktyków biznesu z wieloletnim doświadczeniem krajowym i zagranicznym, pozwala przetrenować konkretne i sprawdzone narzędzia zarządzania na rynku o wysokiej konkurencyjności, w dobie globalizacji i trudnych do przewidzenia zmian w otoczeniu biznesowym.

### **Jeżeli:**

- Odczuwasz „samotność menedżera”, masz sporo pytań z obszaru zarządzania i budowania firmy, na które szukasz odpowiedzi.
- Zastanawiasz się nad sposobami skutecznej realizacji swojej wizji.
- Twój zespół nie angażuje się w pracę w takim stopniu, jakbyś tego chciał.
- Zbyt duża rotacja pracowników utrudnia w Twojej firmie sprawne działanie i obniża wydajność pracy.
- Ty jako Szef – jesteś przeciążony; nie masz czasu, masz za dużo spraw na głowie i jesteś zabiegany.

Koniecznle przeczytaj tę stronę do samego końca, ponieważ żadne słowo nie pada tutaj przypadkowo.

*„Szaleństwem jest robić wciąż to samo i oczekiwać różnych rezultatów”*

Albert Einstein

### **Dzięki zdobytej wiedzy:**

- nauczysz się wzmocniać parametry biznesowe (marża/zysk/udział w rynku),
- uruchomisz pełny potencjał ludzi w Twoim zespole,
- zadbasz o bezpieczeństwo działań firmy na przyszłość,
- zachowasz spokój w czasach turbulencji, w ekonomii chaosu,
- nauczysz się skuteczniej zarządzać sobą, zespołami i firmą,
- osiągniesz wyższy poziom komfortu życia,

## **Dzień 1**

- Analiza zmian w otoczeniu biznesowym – nowa normalność, globalizacja, chaos, nowe pokolenia.
- Przedstawienie obszarów słabości zarządzania w firmach.
- Definiowanie własnych oraz cudzych paradygmatów.
- Narzędzia wpływu menedżera.
- Metody budowania bezpieczeństwa oraz przewagi konkurencyjnej.
- Wdrożenie trzech kompetencji menedżerskich: Myślenie nielinearne, Potrójne Prawo Pareto, business agility.
- Przedstawienie procesu funkcjonowania ludzkiego mózgu w odniesieniu do komunikacji z drugim człowiekiem.
- Wprowadzenie narzędzi systemowego, świadomego wywierania wpływu przez menedżera.
- Zdefiniowanie ludzkich barier do akceptacji zmian.
- Zastosowanie proaktywnego modelu przeprowadzania pracowników przez zmiany.
- Skuteczne uruchamianie potencjału ludzi w firmie.
- Etapy zarządzania „dołkiem” i motywacją.
- Kwintesencja zarządzania partycypacyjnego
- Skuteczne optymalizowanie ograniczonych zasobów.
- Myślenie i Działanie Systemowe (MiDS) – świadome działanie w oparciu o wiedzę, analizę i konsekwencję.
- Rozwój umiejętności myślenia strategicznego.
- Fundament słowa kontrola i kryteria oceny menedżera.
- Zastosowanie 6 poziomów delegowania zadań.
- Wdrożenie 4-stopniowej zasady zarządzania w kryzysie.

## **Dzień 2**

- Szczegółowe omówienie roli i zasad skutecznego delegowania zadań.
- Analiza symptomów i przyczyn braku delegowania lub niewłaściwego delegowania.
- Praktyczne zastosowanie Mechanizmu Akceptacji oraz komunikacji nieantagonizującej w zarządzaniu.
- Dlaczego spotkanie z małpą to częsty błąd menedżera.
- Świadome kreowanie warunków do skutecznej współpracy – nie tylko co robić, lecz jak?
- Analiza trzech obszarów pracy menedżera (koła Adair).
- Równoważenie skuteczności i wydajności.
- Tylko i aż dwa kluczowe zadania menedżera.
- Rozwój proaktywnej postawy u współpracowników.
- 7 kluczowych kompetencji menedżera.
- Osiągnięcie Produktowności (P) poprzez koncentrację na Potencjale Produkcyjnym (PP).

Zadania do wykonania w rzeczywistości biznesowej każdego uczestnika indywidualnie

### **Dzień 3**

Omówienie wydarzeń po 2,5 tygodniowej przerwie.

- Definiowanie priorytetów lidera.
- Ustalanie i wdrażanie priorytetów.
- Wdrożenie systemu Skutecznego Zarządzania Czasem.
- Zasady planowania dnia (ćwiczenie).
- Wdrożenie zasad produktywnych spotkań.
- Narzędzia świadomego wpływu na Potencjał Produkcyjny (PP) – trening komunikacji.
- Praktyczne zastosowanie 4 teorii motywacji (ćwiczenia).
- Prawidłowe „kontrolowanie” w nowoczesnym zarządzaniu.
- Motyw i motywacja oraz ich wpływ na efektywność pracy.
- Różnice pomiędzy liderem a menedżerem.
- Filary nowoczesnego przywództwa.
- Model przywództwa sytuacyjnego Herseya i Blancharda.
- Skuteczne budowanie i przewodzenie zespołowi.
- Zastosowanie różnych stylów zarządzania w zależności od fazy budowania zespołu.

### **Dzień 4**

- Narzędzia świadomego wpływu – umiejętność udzielania pochwały i reprimendy motywującej.
- Stosowanie feedbacku, celem podnoszenia skuteczności i wydajności podopiecznych.
- Wprowadzenie okresowych spotkań ewaluacyjnych.
- Zasady spotkania korygującego i zwalnianie pracowników.

### **Dzień 5**

- Mówienie wniosków wdrożeniowych po poprzednim zjeździe.
- Analiza gradacji motywów przed i po zatrudnieniu się.
- Systemowe podejście do procesu rekrutacji, selekcji i wdrażania nowego pracownika.
- Rola działu HR w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej firmy.
- Sposoby sprawdzania rzeczywistych kompetencji pracownika.
- Zastosowanie 4 elementów skutecznego wdrażania pracownika.
- Analiza typowych błędów w trakcie rekrutacji i wdrażania.
- Sposoby rozwiązywania konfliktów i wdrożenie strategii zarządzania konfliktami w zespole z wykorzystaniem Myślenia i Działania Systemowego.
- Rola menedżera w konflikcie.

### **Dzień 6**

- Analiza „Pochwały lenistwa”.
- Przedstawienie jakie zachowania menedżera silnie wpływają na motywację i kompetencje podwładnych.
- Analiza fragmentów filmu „Parszywa 12” w odniesieniu do zdobytej wiedzy menedżerskiej.
- Przedstawienie nowoczesnych modeli sprzedaży (Sprzedaż transformacyjna, IV Generacja Sprzedaży, V Generacja Sprzedaży).
- Podsumowanie kluczowych konceptów programu Kompendium MBA.



KOMPENDIUM  
**MBA**<sup>TM</sup>  
SKUTECZNOŚĆ  
MENEDŻERA

