

Program szkolenia

Manager po raz pierwszy

<https://bloomwise.pl/consulting/training/manager-po-raz-pierwszy>

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. Koło funkcji szefa, czyli ogarnianie całości zadań

- 1.1 Odpowiedzialność i bazowe kompetencje szefowskie.
- 1.2 Praca na dwie ręce, czyli przewodzenie ludziom i zarządzanie zadaniami.
- 1.3 Od specjalisty do lidera – czym różni się wykonywanie zadań od zarządzania.
- 1.4 Ćwiczenie grupowe, prezentujące koło funkcji szefowskich, omówienie wniosków na forum grupy.

Moduł 2. Życie szefa, czyli między młotem i kowadłem

- 2.1 Czego od szefa oczekuje firma i podwładni?
- 2.2 Stres i rozterki szefowskie.
- 2.3 Mocne strony szefa i najczęściej popełniane błędy.
- 2.4 Dyskusja grupowa na temat oczekiwań firmy i pracowników.

Moduł 3. Cztery postawy szefa wobec zespołu – od kolegi do lidera

- 3.1 Czego oczekują członkowie zespołu od swojego szefa?
- 3.2 Dopasowanie zachowania i postawy szefa do sytuacji.
- 3.3 Sposoby budowania odpowiedniej postawy i wizerunku szefa.

Moduł 4. Dobry start - budowanie autorytetu i określanie zasad funkcjonowania zespołu

- 4.1 Spójność szefowska, czyli zarządzanie postawą, a nie "gadaniem". Co buduje autorytet szefa?
- 4.2 Jakie zachowania temu sprzyjają?
- 4.3 Expose szefa - kim jestem, jakie wartości szanuję, co promuję, czego nie akceptuję, co chcę wnieść do zespołu i jaką współpracę preferuję?
- 4.4 Jasne komunikowanie swoich oczekiwań.
- 4.5 Ćwiczenie – przygotowanie własnego expose i przedstawienie go zespołowi, nagranie video, analiza i informacja zwrotna od trenera i uczestników warsztatów.

Moduł 5. Motywowanie - jak przekazywać zadania by wzbudzać chęć i zaangażowanie do działania?

- 5.1 Zasady mówienia do zespołu tak, by zminimalizować opór, marudzenie i narzekanie, a wzmacniać motywację i chęć działania.
- 5.2 Przygotowanie i przeprowadzenie wystąpienia przed zespołem.
- 5.3 Praktyczne ćwiczenie wystąpienia przed zespołem z kamerą video.

Moduł 6. Zaczynaj z wizją końca - zasady stawiania celów i przekazywania poleceń?

- 6.1 SMART- reguły jasnego przekazywania poleceń.
- 6.2 Zasady formułowania celów a skuteczność działania.
- 6.3 Ćwiczenie precyzyjnego wydawania poleceń zgodnie z regułą SMART.

Moduł 7. Jak chwalić i krytykować, czyli udzielanie informacji zwrotnych pracownikowi

- 7.1 Jak krytykować pracowników, by zachęcić ich do zmiany zachowania?
- 7.2 Jak chwalić pracowników i wzmacniać ich zachowania?
- 7.3 Ćwiczenie - „Trudny Adam i pracowity Krzysiek”.

Moduł 8. Zakończenie i podsumowanie treningu w modelu

- 8.1 Co wprowadzę w pierwszej kolejności?
- 8.2 Jakie wprowadzę zmiany?
- 8.3 Jaki jest mój plan?

