Szkolenie

Zarządzanie Zespołem - Przywództwo sytuacyjne

Strona szkolenia | Terminy szkolenia | Rejestracja na szkolenie | Promocje

Opis szkolenia

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności zarządzania zespołem w oparciu o model przywództwa sytuacyjnego, poznanie twardych technik zarządzania zespołem oraz poznanie technik motywacji i komunikacji wspierających zarządzanie zespołem w środowisku pracowników wiedzy.

Szkolenie jest przeznaczone dla kierowników zespołów, koordynatorów.

Korzyści

Zwiększenie skuteczności osiągania celów w dynamicznym środowisku pracy przy pomocy zróżnicowanej grupy pracowników.

Harmonogram szkolenia

Moduł 1:

- Ćwiczenie: Efektywny zespół
- Realizowane zadanie polega na zaplanowaniu działań zespołu a następnie wykonaniu planu
- Omówienie dlaczego nam się nie udało...
- Wstęp do przywództwa sytuacyjnego
- Człowiek – efekt procesu uczenia się

Adres korespondencyjny:
DAGMA Szkolenia IT | ul. Bażantów 6a/3 | Katowice (40-668)
tel. 32 793 11 80 | szkolenia@dagma.pl
szkolenia.dagma.eu

DAGMA Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach (40-478), ul. Pszczyńska 15
Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy
KRS pod numerem 0000130206, kapitał zakładowy 75 000 zł
Numer NIP 634-012-60-68, numer REGON: 008173852
DAGMA Sp. z o.o. posiada status dużego przedsiębiorcy
w rozumieniu art. 4c ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym
opóźnieniom w transakcjach handlowych.

Moduł 2: Pracownicy są różni

- Czym się od siebie różnimy? – kluczowe czynniki w opisie pracownika
- Podstawy modelu Insights®
- Pracownik fizyczny, pracownik umysłowy, pracownik wiedzy
- Kto to jest skuteczny pracownik wiedzy?
- Kontrola czy samokontrola?
- Główne różnice w zarządzaniu różnymi typami pracowników

Moduł 3: Człowiek w grupie - budowa zespołu

- Role i działanie w grupie
- Dynamika zespołu
- Model Tuckmana
- Model Drexlera-Sibbeta
- Spotkanie kick-off
- Ćwiczenie – expose szefa

Moduł 4: Informacja zwrotna

- Co to jest dobra informacja zwrotna?
- Oczekiwane działanie
- Kanapka komunikacyjna
- Schemat pochwały
- Schemat reprymendy
- Ćwiczenie – Scenki dot. informacji zwrotnej

Moduł 5: Kierownik czy przywódca

- Funkcje zarządzania
- Style zarządzania zespołem
- Servant Leadership
- Co to jest przywództwo sytuacyjne?
- Podstawowe style zarządzania w modelu Blancharda
- Model Adaira
- Typy władzy a poziom świadomości pracowników
- Hierarchia służbowa v.s. hierarchia władzy

Moduł 6: Podstawowe zagadnienia motywacji

- Piramida potrzeb Maslova
- Teoria McGregora (X i Y)
- Teoria Hertzberga

Adres korespondencyjny:
DAGMA Szkolenia IT | ul. Bażantów 6a/3 | Katowice (40-668)
tel. 32 793 11 80 | szkolenia@dagma.pl
szkolenia.dagma.eu

DAGMA Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach (40-478), ul. Pszczyńska 15
Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy
KRS pod numerem 0000130206, kapitał zakładowy 75 000 zł
Numer NIP 634-012-60-68, numer REGON: 008173852
DAGMA Sp. z o.o. posiada status dużego przedsiębiorcy
w rozumieniu art. 4c ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym
opóźnieniom w transakcjach handlowych.

- Style zachowań managerskich
- Liderzy Collinsa
- Hierarchia kompetencji managerskich

Moduł 7: Zlecanie i kontrola postępów prac

- Jak zlecać pracę? – schemat delegacji
- Zasady delegowania zadań – ćwiczenia
- Dlaczego wsparcie szefa jest takie ważne?
- Kontrola postępu prac
- Konflikt interesów
- Ćwiczenie – poprawne zlecanie zadań

Moduł 8:

- Zarządzanie konfliktem w zespole
- Typy konfliktów
- Negocjacje managerskie i podstawy mediacji
- Rola managera w konflikcie
- Czego się nauczyliśmy? – Podsumowanie

Tagi:

Adres korespondencyjny:
DAGMA Szkolenia IT | ul. Bażantów 6a/3 | Katowice (40-668)
tel. 32 793 11 80 | szkolenia@dagma.pl
szkolenia.dagma.eu

DAGMA Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach (40-478), ul. Pszczyńska 15
Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy
KRS pod numerem 0000130206, kapitał zakładowy 75 000 zł
Numer NIP 634-012-60-68, numer REGON: 008173852
DAGMA Sp. z o.o. posiada status dużego przedsiębiorcy
w rozumieniu art. 4c ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym
opóźnieniom w transakcjach handlowych.