

Efficiency Booster

Warsztat akcelerujący
efektywność osobistą

Kontakt



Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363

Umów spotkanie



Dla kogo jest to szkolenie?

- Dla chcących zamienić zapracowanie w skuteczność,
- Dla zaczynających dzień od stresu i pośpiechu,
- Dla odczuwających presję wynikającą z nadmiaru pracy i nacisku czasowego,
- Dla tych, dla których wielozadaniowość staje się normą,
- Dla przytłoczonych ilością zadań do wykonania,
- Dla cierpiących na nadmiar rozpraszających rozmów ,
- Dla uczulonych na nieprzewidziane maile, telefony i spotkania on-line,
- Dla posiadających bogatą listę priorytetów i zadań „na już”.

Dlaczego warto?

Szkolenie oferuje esencję najskuteczniejszych metod i technik efektywności osobistej. Pozwoli w praktyce doświadczyć typowych pułapek efektywnościowych oraz wdrożyć kluczowe nawyki zwiększające produktywność. Dodatkowo, dzięki symulacjom i ćwiczeniom, zaprezentowane zostaną twarde dowody na skuteczność poznawanych metod/technik. Szkolenie daje również podstawową wiedzę z zakresu neuropsychologii efektywności. Efektem szkolenia dla każdego uczestnika będą realne zmiany w osobistym systemie efektywności oraz wzrost poczucia spokoju, kontroli i komfortu pracy.

Jakich ryzyk unika uczestnik?

- Chaosu i przeciążenia informacyjnego,
- Nieustannego działania w trybie „gaszenia pożarów”,
- Pracy bez priorytetów i poczucia kontroli,
- Nadmiernego multitaskingu i rozpraszania uwagi,
- Wypalenia zawodowego z powodu braku odpoczynku i koncentracji,
- Niskiej skuteczności działań i marnowania energii na mało istotne zadania,
- Ciągłego stresu wynikającego z nieuporządkowanego systemu pracy.

Jakich ryzyk unika organizacja?

- Braku przejrzystości w pracy indywidualnej i zespołowej,
- Obniżonej efektywności pracowników i menedżerów,
- Straty czasu przez nieefektywne spotkania i nieprzemyślane działania,
- Błędów w planowaniu i zarządzaniu zadaniami,
- Braku umiejętności adaptacji do zmiennych warunków (brak inspekcji i adaptacji).





Program szkolenia

Dzień 1

Moduł I: Fundamenty efektywności

- Wzór na efektywność osobistą (Efektywność = Rezultat / Nakład),
- Dwa „przebiegięcia”: efektywność jako ilość działań vs efektywność jako tylko rezultat,
- Identyfikacja własnych przekonań i błędów - jak nimi zarządzać?,
- Dzielenie się najlepszymi praktykami - co już działa?

Moduł II: Esencja Getting Things Done (GTD) w praktyce

- Kluczowe nawyki i struktura GTD:
 - Kategorie: kosz, <2 min, lista działań, kalendarz, archiwum,
 - Zasady: uwalnianie umysłu, priorytetyzacja, jedno działanie naraz,
- Praca z narzędziami: foldery mailowe, kalendarz, planowanie buforów czasowych
- Zastosowanie filarów Scrum w codziennym zarządzaniu sobą (transparentność, inspekcja, adaptacja).

Moduł III: Efektywna lista działań

- Model TCA (Temat-Cel-Akcja) –zaczynanie z wizją końca i definiowanie konkretnych działań jako dźwignia efektywności,
- Elektroniczne listy działań (aplikacje: Keep, Nozbe, Notion, OneNote) – jak efektywnie oczyszczać swój umysł z chaosu dnia i robić w nim miejsce na: podejmowanie decyzji, kreatywność i efektywne działanie? (trening),
- To do/Doing/Check/Done – transparentność procesu pracy (workflow) z wykorzystaniem e-narzędzi Kanban (aplikacje: Trello, MS Planner, Kanbanchi, Notion) i tablicy z post-it'ami.





Program szkolenia

Dzień 2

Moduł IV: Wyznaczanie priorytetów

- Esencjalizm - regularne stosowanie reguły Pareto jako klucz do ponadprzeciętnej efektywności,
- Techniki wyznaczania priorytetów – filozofia życia i pracy wg matrycy Pilne/Ważne,
- Priorytetyzacja vs kategoria „mniej niż 2 minuty” – jak nie wpadać w pułapkę Quick Win'ów.

Moduł V: One Piece Flow, czyli jedno działanie na raz

- Doświadczenie klasycznego błędu w postrzeganiu własnej efektywności – multitasking vs praca według metody One Piece Flow,
- Efekt „piły” – jak skutecznie radzić sobie z zewnętrznymi i wewnętrznymi dystraktorami?,
- Aplikacje redukujące multitasking: Pomodoro, Forest, StayFocusd, Headspace, tryby skupienia w Androidzie i iOS,
- Fundamenty Personal Lean – kiedy działać wg efektywności zasobów, a kiedy wg efektywności przepływu?

Moduł VI: Matryca Wpływ/Działanie

- Prezentacja modelu, określenie strategii działania w każdej z 4 sytuacji,
- Identyfikacja przyczyn frustracji i jej skutków (spadek pozytywności i produktywności) •Strategie poszerzania wpływu oraz akceptacji braku wpływu,
- Ćwiczenie metody w praktyce – konkretne sytuacje biznesowe uczestników.

Moduł VII: Podsumowanie szkolenia

- Audyt efektywności – co już działa, a czego jeszcze brakuje?,
- Identyfikacja kolejnych „nisko wiszących owoców” efektywności,
- Action Plan w oparciu o model Start-Stop-Continue.





Trener prowadzący: Michał Kubiak



Wspiera Klientów w rozwijaniu efektywności osobistej i zespołowej.

Wdraża metody optymalizujące nakłady czasu i energii.

Przeprowadził ponad 7000 godzin szkoleń, warsztatów i coachingów. Specjalizuje się w obszarze efektywności osobistej i szkoleń menedżerskich. Prowadzi również warsztaty z zakresu: zarządzania zmianą, innowacyjności, zarządzania energią psychofizyczną oraz kompetencji komunikacyjnych. Pracuje jako asesor AC/DC [więcej](#)

Forma szkolenia:

Szkolenie zamknięte dla zespołu w formie stacjonarnej (u Klienta lub w wybranej lokalizacji).

Czas trwania:

2 dni szkoleniowe (z możliwością rozbudowy o Follow-Up)

Liczba uczestników:

Rekomendowana grupa: od 6 do 18 osób

Cena:

13 300 zł netto

4 995 zł netto / opcjonalny Follow-Up

Skontaktuj się z nami!

Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363





Kim jesteśmy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia**. Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

Dlaczego istniejemy?

Aby realizować naszą misję:

Dostarczamy zmianę

Ujarczmiamy chaos

Standaryzujemy wzrost

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szweców chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach
- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach





Zaufali nam:



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

**Anatol Timoszuk,
Prezes Zarządu. AC. S.A.**

Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC (...) mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)

Gorąco polecam współpracę z GBBC

**Paulina Zawila
Sales Director, dr ERYK S.A.**

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowanie uczestników w prowadzone zajęcia.

**Tomasz Żyła
Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron
Wytwarzanie**

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

**Piotr Dębicki,
CEO, Formika**

