

First Time Manager

szkolenie zamknięte

Kontakt

Andrzej Wiśniewski
Key Account Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie



Najważniejsze informacje

Od specjalisty do managera: jak świadomie wejść w nową rolę

Awans na managera zmienia perspektywę. Wczoraj odpowiadałeś przede wszystkim za własne zadania i wyniki. Dziś masz osiągać rezultaty poprzez zespół.

Pojawiają się nowe wyzwania: budowanie autorytetu, komunikowanie oczekiwań, motywowanie, delegowanie, udzielanie feedbacku, rozliczanie zadań, prowadzenie rozmów rozwojowych i dopasowanie sposobu zarządzania do różnych osób.

First Time Manager krok po kroku przygotowuje do tej roli i daje narzędzia, które można wykorzystać w codziennej pracy:

- jak świadomie przejść od roli specjalisty do roli managera,
- jak budować autorytet, zaufanie i zasady współpracy,
- jak rozumieć dynamikę i różnorodność zespołu,
- jak motywować i wzmacniać odpowiedzialność pracowników,
- jak dopasowywać styl zarządzania do osoby i sytuacji,
- jak delegować, udzielać feedbacku i rozliczać zadania,
- jak prowadzić rozmowy rozwojowe i rozwijać samodzielność pracowników.

Jakich ryzyk unikasz dzięki szkoleniu ABC lidera?

Z perspektywy uczestnika:

- wejścia w rolę managera bez jasnego rozumienia swojej odpowiedzialności,
- przejmowania odpowiedzialności za działania własnego zespołu.
- unikania feedbacku i trudniejszych rozmów,
- niejasnego delegowania i komunikowania oczekiwań,
- budowania autorytetu wyłącznie na stanowisku,

Z perspektywy organizacji:

- pozostawienia nowych managerów samych z nową odpowiedzialnością,
- ograniczonej samodzielności zespołów,
- niedopasowania sposobu zarządzania do potrzeb pracowników,
- problemów wynikających z niejasnych zasad współpracy,
- uczenia się zarządzania wyłącznie metodą prób i błędów,





Korzyści ze szkolenia

Z perspektywy uczestnika:

- większa świadomość własnej roli i odpowiedzialności menedżera,
- konkretne narzędzia do budowania autorytetu i współpracy,
- lepsze rozumienie różnic między pracownikami,
- umiejętność dopasowania stylu zarządzania do osoby i sytuacji,
- narzędzia do motywowania i wzmacniania odpowiedzialności,
- większa swoboda w delegowaniu, feedbacku i rozliczaniu,
- umiejętność prowadzenia rozmów rozwojowych i oceniających,
- własny plan dalszego działania jako lidera.

Z perspektywy organizacji:

- bardziej świadome wejście nowych menedżerów w rolę,
- większa klarowność odpowiedzialności za cele, ludzi i sposób działania zespołu,
- lepsze dopasowanie sposobu zarządzania do pracowników,
- większa samodzielność i odpowiedzialność w zespołach, bardziej konkretne delegowanie, monitorowanie i rozliczanie zadań,
- lepsza jakość informacji zwrotnej i rozmów menedżerskich,
- rozwijanie kompetencji pracowników przez ich bezpośrednich przełożonych,
- stopniowe wdrażanie poznanych narzędzi pomiędzy kolejnymi modułami Akademii.

Dla kogo jest szkolenie First Time Manager?

- dla nowych menedżerów,
- dla liderów zespołów,
- dla osób przygotowywanych do awansu menedżerskiego,
- dla sukcesorów menedżerskich,
- dla specjalistów przygotowujących się do przejęcia odpowiedzialności za zespół.





Program szkolenia

Moduł I: Ja Lider - świadome wejście w rolę managera

- rola i zadania lidera w organizacji,
- różnice między rolą specjalisty a rolą managera,
- odpowiedzialność za cele, ludzi i sposób działania zespołu,
- budowanie autorytetu formalnego i osobistego,
- zaufanie, konsekwencja i spójność lidera,
- najczęstsze wyzwania początkującego managera,
- granice roli lidera,
- oczekiwania zespołu, przełożonych i organizacji,
- pierwsze działania wzmacniające pozycję lidera.

Moduł II: Budowanie zespołu - od grupy do współpracującego zespołu

- fazy rozwoju zespołu,
- potrzeby zespołu na różnych etapach współpracy,
- rola lidera w tworzeniu zasad i standardów pracy,
- budowanie bezpieczeństwa, zaufania i odpowiedzialności,
- kontrakt zespołowy i normy współpracy,
- różnorodność w zespole,
- model DISC jako narzędzie rozumienia stylów działania i komunikacji,
- mocne strony różnych stylów DISC,
- potencjalne napięcia wynikające z różnic,
- dopasowanie komunikacji lidera do różnych osób w zespole.

Moduł III: Motywacja i zaangażowanie - jak wzmacniać odpowiedzialność pracowników

- motywacja wewnętrzna i zewnętrzna,
- czynniki wpływające na zaangażowanie,
- potrzeby pracowników i ich wpływ na sposób działania,
- rola celu, sensu i jasnych oczekiwań,
- docenianie i wzmacnianie zaangażowania,
- demotywatory w pracy managera,
- motywowanie różnych osób w zespole,
- odpowiedzialność pracownika a styl pracy lidera,
- rozmowy wzmacniające zaangażowanie,
- motywacja w sytuacji zmiany, presji i spadku energii.





Program szkolenia

Moduł IV: Zarządzanie zespołem - mój styl zarządzania i przywództwo sytuacyjne

- mój naturalny styl zarządzania,
- mocne strony i ryzyka mojego stylu managerskiego,
- samoświadomość lidera w zarządzaniu zespołem,
- przywództwo sytuacyjne Blancharda,
- poziomy rozwoju i samodzielności pracownika,
- dopasowanie stylu zarządzania do osoby, zadania i sytuacji,
- instruowanie, wspieranie, konsultowanie i delegowanie,
- zarządzanie osobami początkującymi i doświadczonymi,
- najczęstsze błędy w dopasowaniu stylu zarządzania,
- budowanie samodzielności pracowników.

Moduł V: Narzędzia managera - komunikacja, feedback, delegowanie i rozliczanie zadań

- aktywne słuchanie,
- parafraza i doprecyzowanie,
- zadawanie pytań otwartych i pogłębiających,
- komunikowanie oczekiwań,
- jasność i konkret w rozmowie managerskiej,
- udzielanie informacji zwrotnej,
- feedback wzmacniający i korygujący,
- przygotowanie do rozmów oceniających,
- oceny pracownicze i rozmowy o wynikach,
- delegowanie zadań,
- ustalanie standardów i kryteriów sukcesu,
- monitorowanie realizacji zadań,
- rozliczanie bez mikrozarządzania,
- rozmowy korygujące.





Moduł VI: Rozwijanie zespołu - rozmowy coachingowe, model COLD i STAR

- manager jako osoba rozwijająca zespół,
- coachingowy styl prowadzenia rozmów,
- pytania wspierające samodzielność pracownika,
- model COLD w rozmowach rozwojowych,
- model STAR w analizie sytuacji, zachowań i rezultatów,
- rozmowy po sukcesie i po błędzie,
- wzmacnianie refleksji i odpowiedzialności pracownika,
- praca na mocnych stronach,
- identyfikowanie potencjału w zespole,
- rozmowy o rozwoju i kolejnych krokach,
- budowanie indywidualnych planów rozwojowych.

Moduł VII: Integracja roli managera - mój plan działania jako lidera

- podsumowanie roli lidera,
- najważniejsze narzędzia managera,
- analiza własnych postępów,
- praca na realnych wyzwaniach uczestników,
- najtrudniejsze sytuacje managerskie,
- priorytety lidera na najbliższe miesiące,
- budowanie konsekwencji managerskiej,
- utrwalanie nowych nawyków,
- indywidualny plan działania po Akademii,
- kierunki dalszego rozwoju managera.





Trenerka prowadząca: Beata Klemczak



Beata Klemczak to trenerka, certyfikowany Coach i HR Manager z ponad 20-letnim doświadczeniem w rozwijaniu kompetencji managerskich, talentów oraz ścieżek kariery. Wspiera liderów i organizacje w budowaniu skutecznych sposobów zarządzania, komunikacji i rozwoju pracowników. Jako certyfikowana konsultantka Extended DISC wykorzystuje wiedzę o różnych stylach działania i komunikacji, pomagając managerom lepiej rozumieć siebie oraz osoby, z którymi pracują. Łączy perspektywę rozwojową z doświadczeniem HR i orientacją na cele biznesowe, wykorzystując również wskaźniki KPI jako element pracy nad efektywnością.

Masz pytania?

Skontaktuj się z nami!

Andrzej Wiśniewski
Key Account Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363



Cennik

Zakres	Premium	Standard	Basic
2 dniowe szkolenie	✓	✓	✓
1 dniowa ewaluacja - praktyczne wdrożenie wypracowanych rozwiązań	✓	✗	✗
Follow Up sesja wzmacniająca	✓	✓	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 6 miesięcy	✓	✗	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 3 miesiące	✗	✓	✓
Kalibracja szkolenia	✓	✓	✓
Raport poszkoleniowy	✓	✓	✓
Omówienie raportu	✓	✓	✓
Rekomendacje trenera	✓	✓	✓
Certyfikat (obramowany)	✓	✓	✓
Certyfikat w wersji elektronicznej	✓	✓	✓
Ankieta PRE	✓	✓	✓
Liczebność Grupy do 16 osób	✓	✓	✓
Cena	28 400 zł	21 400 zł	17 400 zł





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
- Ujarzmiamy 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



Nasze social media





Zaufali nam



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

**Anatol Timoszuik,
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 zaangażowani 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**

