

OFERTA SZKOLEŃ PREMIUM WROCŁAWSKIEGO PARKU TECHNOLOGICZNEGO S.A.

Wrocławski Park Technologiczny przedstawia ofertę szkoleń rozwojowych dedykowanych dla:

- klientów biznesowych (firm mikro, małych, średnich i dużych),
- sektora publicznego,
- uczelni wyższych,
- stowarzyszeń i organizacji branżowych (np. organizacji pracodawców, izb gospodarczych),
- instytutów badawczych,
- osób indywidualnych.

Szkolenia odgrywają wiodącą rolę w zakresie rozwoju kwalifikacji i kompetencji rynkowych oraz wdrażania innowacji do edukacji. Pomagają w zrozumieniu potrzeb i funkcjonowania biznesu.

Naszych trenerów cechuje bardzo dobra znajomość zagadnień będących przedmiotem wdrażanych rozwiązań, elastyczność i otwartość na indywidualne potrzeby.

Innowacyjne podejście, profesjonalizm oraz zaangażowanie są gwarantem wysokiej jakości rozwiązań i osiągania założonych celów biznesowych.

KONTAKT:

Magdalena Jaśkiewicz-Czajka

Główny Specjalista Oddział ds. jakości

tel. (71) 798 56 02, kom. 781 871 602,

e-mail: magdalena.jaskiewicz-czajka@technologypark.pl

„Zwycięskie zespoły”

Termin: 12.05.2022

Szkolenie stacjonarne

Trener: Bogdan Sosnowski

Szkolenie dedykowane dla: kierowników, menadżerów, szefów zespołów

WYZWANIA MENADŻERÓW

- Narzędzia w każdej fazie zespołu
- Rozwój i ocena pracowników
- Efektywna komunikacja w zespole
- Kreowanie nowych rozwiązań
- Planowanie i osiągnięcie KPI
- Motywacja i zaangażowanie

PROGRAM SZKOLENIA:

CYKL ŻYCIA ZESPOŁU

- Powstanie
- Wzrost
- Dojrzałość
- Spadek

POWSTANIE

- Skuteczny proces rekrutacji i wprowadzenie pracownika
- Przekazanie wizji
- Zrozumienie strategii i celów
- Efektywna komunikacja
- Zasady i wartości zespołu

WZROST

- Motywacja i zaangażowanie - skalowanie
- Rozwojowy feedback
- Przewidywanie - feedforward
- Innowacje budujące przewagę
- Proces kreatywności

DOJRZAŁOŚĆ

- Otwarty mentoring
- Rola lidera i role w zespole
- Fazy w zespole
- Coaching on the job – narzędzia
- Ocena pracownika i rozwój poprzez narzędzia planowania indywidualnego

SPADEK

- Analiza bazy obecnej i projektowanie przyszłej
- Matryce ilość/ marża
- Nowe rynki i projekty
- Standardy zespołu na nowo

EFEKT SZKOLENIA:

- Znajomość narzędzi
- Świadomość procesu i roli managerów
- Nowe spojrzenie na proces grupowy
- Zadania po szkoleniu utrwalające narzędzia, wiedzę i postawę
- Standardy i procesową pracę

Cena netto: 700 zł netto/osoba (min. 10 osób)

Zajęcia trwają ok. 8 godzin dydaktycznych

O Trenerach:

Trener Bogdan Sosnowski

Certyfikowany Coach ICC, Master NLP, Magister Europeistyki, Absolwent IESE Business School University of Navarra, uczestnik programu Challenger – Imapct, uczestnik programu Coaching Cleaning – Corporate Coach U. Zbudował od podstaw kanał B2B PLAY – 750 Doradców Biznesowych. Projektując strategię, określając cele tworząc programy rozwojowe dla 90 zespołów. Przez 11 wykonał wszystkie zakładane cele ilościowe i wartościowe w każdym kwartale. Pracuje dziś z zespołami nad rozwojem talentów. Występuje na scenach m.in. Brian Tracy International, Sales Angels, National Sales Congress, Forum Inteligentnego Rozwoju.



Trener Arkadiusz Bednarski

Trener i Doradca biznesowy specjalizujący się w szkoleniach ze sprzedaży, komunikacji, negocjacji oraz w szkoleniach specjalistycznych dla kadr menedżerskich. Przyczynił się do rozwoju wielu firm. Prowadzi autorskie seminaria i szkolenia sprzedażowe w Polsce i za granicą (USA, Kanada, UK, Niemcy, Szwecja). W swojej dwudziestoletniej karierze trenerskiej przeszkolił ponad 12 tys. osób z 23 krajów. Autor bestsellera „Mistrz sprzedaży” oraz innych 15 książek: (m.in.) „Biblia Sprzedaży”, „Mistrzowski Zespół Sprzedaży”, „Opanować czas”.

