

AKADEMIA LIDERA 360°

Poziom I: Lider od 1go dnia – Budowanie autorytetu i skuteczne zarządzanie zespołem – 2 dni – warsztat z kamerą

Szanowni Państwo,

Objęcie stanowiska managerskiego jest jednym z najtrudniejszych momentów w rozwoju zawodowym. Z dnia na dzień zmienia się zakres odpowiedzialności, sposób podejmowania decyzji oraz relacje z zespołem. Dotychczasowy specjalista staje się osobą odpowiedzialną za wyniki innych ludzi.

Z naszych doświadczeń wynika, że nowo mianowani Managerowie rzadko mają problem z wiedzą merytoryczną. Największym wyzwaniem jest zmiana sposobu działania i świadome wejście w rolę lidera.

Program został zbudowany na bazie najczęściej obserwowanych sytuacji występujących w organizacjach produkcyjnych, usługowych i handlowych oraz doświadczeń zdobytych podczas pracy z kadrą managerską.

W oparciu o nasze doświadczenia identyfikujemy 5 najczęściej występujących wyzwań:

1. Manager pozostaje specjalistą zamiast stać się liderem.
2. Budowanie autorytetu opiera się na stanowisku, a nie na sposobie zarządzania.
3. Komunikacja z zespołem jest intuicyjna i pozbawiona standardów.
4. Managerowie mają trudność z delegowaniem odpowiedzialności.
5. Brakuje konsekwencji w egzekwowaniu ustaleń.

Czego najczęściej brakuje nowym Liderom?

-  Świadomego przejścia z roli specjalisty do roli lidera,
-  Umiejętności budowania autorytetu poprzez zachowania managerskie,
-  Standardów komunikacji i wyznaczania oczekiwań,
-  Delegowania odpowiedzialności zamiast wyłącznie zadań,
-  Konsekwentnego budowania odpowiedzialności i samodzielności pracowników.

Dlatego proponujemy program, którego celem nie jest przekazanie katalogu narzędzi managerskich. Program został zaprojektowany tak, aby uczestnicy przepracowali najtrudniejszy etap rozwoju zawodowego – wejście w rolę lidera zespołu.

Warsztat koncentruje się na budowaniu autorytetu, komunikacji managerskiej, delegowaniu odpowiedzialności oraz organizowaniu pracy zespołu w sposób zwiększający zaangażowanie i samodzielność pracowników.

Dla kogo?

- ✦ Nowo mianowani Managerowie
- ✦ Liderzy Zespołów
- ✦ Brygadziści
- ✦ Mistrzowie
- ✦ Kierownicy z krótkim i średnim stażem

Rezultaty szkolenia:

Po zakończeniu programu uczestnicy:

- ✦ Świadomie budują autorytet lidera w nowej roli,
- ✦ Skutecznie komunikują cele, oczekiwania i standardy współpracy,
- ✦ Organizują pracę zespołu z wykorzystaniem podstawowych narzędzi managerskich,
- ✦ Delegują zadania i odpowiedzialność adekwatnie do kompetencji pracowników,
- ✦ Prowadzą zespół w sposób zwiększający samodzielność i odpowiedzialność,
- ✦ Opracowują indywidualny plan rozwoju kompetencji liderskich.

Metody realizacji:

- ✦ Ćwiczenia indywidualne,
- ✦ Ćwiczenia zespołowe,
- ✦ Symulacje managerskie,
- ✦ Case study,
- ✦ Interaktywny wykład,
- ✦ Testy z omówieniem,
- ✦ Scenki z kamerą (opcjonalnie),
- ✦ Analiza rzeczywistych sytuacji uczestników.

Program warsztatu

Moduł 1. Lider od pierwszego dnia

- ✦ Zmiana roli po awansie.
- ✦ Najczęstsze błędy nowych Managerów.
- ✦ Psychologia zmiany roli zawodowej.
- ✦ Role i odpowiedzialność lidera.
- ✦ Analiza sytuacji własnego zespołu.
- ✦ Oczekiwania organizacji wobec nowego Managera.
- ✦ **Ćwiczenie: „Moje pierwsze 90 dni jako Lider”.** Uczestnicy dokonują analizy własnego wejścia w rolę managerską, identyfikując sukcesy, trudności oraz obszary wymagające rozwoju.
- ✦ **Warsztat praktyczny:**
 - Analiza rzeczywistych sytuacji uczestników związanych z awansem.
 - Studium przypadku „Awans wewnętrzny – od kolegi do przełożonego”.
 - Opracowanie mapy najważniejszych wyzwań nowego Managera.
 - Dyskusja moderowana dotycząca odpowiedzialności lidera.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Mapa wejścia w rolę Lidera** – formularz pomagający zaplanować pierwsze działania po objęciu stanowiska.

Moduł 2. Budowanie autorytetu i komunikacja managerska

- ✦ Style zarządzania.
 - **Test indywidualny wraz z omówieniem Trenera**
- ✦ Komunikacja z pracownikami.
- ✦ Budowanie autorytetu.
- ✦ Komunikowanie zmian.
- ✦ Jak rozmawiać z byłymi kolegami?
- ✦ Wypracowanie standardów współpracy.
- ✦ **Ćwiczenie: „Mój autorytet oczami zespołu”.** Autodiagnoza stylu budowania autorytetu oraz identyfikacja zachowań wzmacniających i osłabiających pozycję lidera
- ✦ **Warsztat praktyczny:**
 - Test stylów zarządzania wraz z omówieniem.
 - Studium przypadku dotyczące utraty autorytetu po awansie.
 - Symulacja rozmowy z byłym współpracownikiem.
 - Opracowanie standardów współpracy dla własnego zespołu.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Model Budowania Autorytetu Lidera 360°** – checklista zachowań wzmacniających autorytet

Moduł 3. Wyznaczanie kierunku działania Zespołu

- ✦ Exposé Lidera. Jak, po co i kiedy?
- ✦ Stawianie zadań i celów metodą SMART.
- ✦ Organizacja pracy zespołu.
- ✦ Wyznaczanie priorytetów.
- ✦ Angażowanie pracowników w realizację celów.
- ✦ Komunikowanie oczekiwanych rezultatów.
- ✦ **Ćwiczenie: „Czy moje cele są zrozumiałe?”.** Ocena jakości celów przekazywanych pracownikom.
- ✦ **Warsztat praktyczny:**
 - Ćwiczenie „Skocz jak najdalej potrafisz...”. wskazujące błędy w stawianiu zadań
 - Budowanie celów metodą SMART na rzeczywistych zadaniach uczestników.
 - Opracowanie Exposé Lidera.
 - Ćwiczenia w parach z wykorzystaniem przykładów firmowych.
- ✦ **Narzędzia wdrożeniowe:**
 - Arkusz definiowania celów SMART.
 - Szablon Exposé Lidera.

Moduł 4. Delegowanie odpowiedzialności

- ✦ Dlaczego Managerowie nie delegują?
- ✦ Błędy i bariery delegowania.
- ✦ Delegowanie zadań. Sposoby i wzorce.
- ✦ Delegowanie odpowiedzialności.
- ✦ Delegowanie jako narzędzie rozwoju pracowników.

- ✦ **Ćwiczenie: „Test autokratyzmu delegującego”** - celem jest wskazanie, że delegowaniem można osiągnąć w Zespole więcej niż najbardziej efektywna praca indywidualna menedżera
- ✦ **Warsztat praktyczny:**
 - Delegowanie rzeczywistych zadań uczestników.
 - Studium przypadków z praktyki biznesowej.
 - Analiza błędów delegowania.
 - Projektowanie rozmowy delegującej.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe:**
 - Standard rozmowy delegującej.
 - Checklista skutecznego delegowania

Moduł 5: Praktyki biznesowe z kamerą

- ✦ Exposé Lidera.
- ✦ Komunikowanie celów.
- ✦ Delegowanie odpowiedzialności.
- ✦ Budowanie autorytetu w praktyce.
- ✦ **Ćwiczenia z kamerą: Analiza własnego stylu komunikacji na podstawie nagrania.**
- ✦ **Warsztat praktyczny:** Symulacje z kamerą obejmujące:
 - Przejęcie nowego zespołu,
 - Awans wewnątrz zespołu,
 - Pierwsze spotkanie z pracownikami,
 - Delegowanie zadania,
 - Rzeczywiste sytuacje uczestników.
 - **Każda rozmowa jest nagrywana, omawiana i prowadzona ponownie po otrzymaniu informacji zwrotnej.**
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe:** Arkusz obserwacji rozmowy managerskiej.

Moduł 6. Lider w pierwszych trudnych sytuacjach

- ✦ Podstawy motywowania.
- ✦ Wprowadzenie do informacji zwrotnej.
- ✦ Asertywność Menadżera.
- ✦ Reagowanie na pierwsze sytuacje konfliktowe.
- ✦ Empatia w codziennym zarządzaniu.
- ✦ **Ćwiczenie: „Jak reaguję w sytuacjach trudnych?”.** Autodiagnoza sposobu reagowania.
- ✦ **Warsztat praktyczny:**
 - Ćwiczenie „Nie tylko kasa...”.
 - Symulacja udzielania pochwały.
 - Symulacja rozmowy korygującej.
 - Analiza reakcji uczestników.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe:** Model / arkusz prowadzenia rozmowy wzmacniającej i korygującej.

Moduł 7. Plan wdrożenia

Każdy uczestnik opracowuje:

- ✦ 3 najważniejsze działania do wdrożenia po szkoleniu,
- ✦ Plan działań na pierwsze 30 dni,
- ✦ Własną listę priorytetów managerskich,
- ✦ Indywidualny plan rozwoju.

Efekt końcowy programu

Każdy uczestnik kończy warsztat z zestawem praktycznych narzędzi:

- ✦ Mapa wejścia w rolę Lidera.
- ✦ Model Budowania Autorytetu Lidera 360°.
- ✦ Arkusz definiowania celów metodą SMART.
- ✦ Szablon Exposé Lidera.
- ✦ Standard rozmowy delegującej.
- ✦ Checklista skutecznego delegowania.
- ✦ Arkusz obserwacji rozmowy managerskiej.
- ✦ Model rozmowy wzmacniającej i korygującej.
- ✦ Indywidualny Plan Wdrożenia 30 dni.

Sprawy Organizacyjne

- ✦ **Miejsce szkolenia:** wskazane przez Zleceniodawcę
- ✦ **Materiały dla Uczestników:** każdy otrzymuje kpl informacji w postaci skryptu w formie elektronicznej z możliwością powielania. Dodatkowo wszystkie ćwiczenia, matryce, algorytmy, karty etc są przekazywane Uczestnikom w ramach odbytego warsztatu.

Zleceniodawca inwestuje w:

- ✦ Udostępnienie w rzutnik i flipchart sali szkoleniowej
- ✦ Ewentualny catering dla Uczestników i trenera
- ✦ Wynagrodzenie firmy Grupa Managerska
- ✦ Nocleg dla trenera

Grupa Managerska inwestuje w:

- ✦ Wynagrodzenia dla Trenera
 - ✦ Przeprowadzenie analizy potrzeb Grupy Docelowej i na tej podstawie zbudowanie doprecyzowanego programu i wsadów merytorycznych
 - ✦ Dojazd Trenera na miejsce szkolenia
 - ✦ Zestaw materiałów dla Uczestników (notesy, długopisy, dyplomy imienne)
 - ✦ Złożenie raportu podsumowującego szkolenie
-