

# MBA 1/3 – główne zadania i kluczowe kompetencje profesjonalnego managera.

## Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul>
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Podrodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi		<b>2018/01/23/12600/125045</b>	
Cena netto	<b>2 100,00 zł</b>	Cena brutto	<b>2 100,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>131,25 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>131,25</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>16</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2018-04-07</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2018-04-08</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2018-01-23</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2018-03-24</b>
Maksymalna liczba uczestników		20	
Kategoria główna KU		<b>Umiejętności osobiste</b>	
Kategorie dodatkowe KU		<b>Organizacja Umiejętności osobiste</b>	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		<b>Certyfikaty:</b> Znak Jakości TGLS Quality Alliance	
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?		<b>Nie</b>	

Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Tak</b>

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>GRUPA TIPMEDIA Sp. z o.o.</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Olga Łucziewicz</b>	Telefon	<b>533401192</b>
E-mail	<b>szkolenia@tipmedia.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat: -zmian rynkowych w Polsce i ich konsekwencji dla firm - przewagi konkurencyjnej -zasad budowania konkurencyjności w „Nowej normalności” -umiejętności menedżera koniecznych do skutecznego działania w gospodarce wysokokonkurencyjnej -roli i funkcji menedżera -elementów potrzebnych do odniesienia sukcesu jako menedżer -kluczowych aspektów skutecznego zarządzania -optymalnego wykorzystania zasobów -zasad związanych z wydajnością i skutecznością -dobrego planowania, proaktywności oraz reaktywności -siedmiu kluczowych kompetencji menedżera -wewnętrznych uwarunkowań firmy -sposobów uruchamiania zasobów ludzkich -zarządzania czasem według zasady 70/20/10 -priorytetowych zadań w pracy menedżera - zasady P/PP -modelu nowoczesnego zarządzania -motywacji i konsekwencji menedżerskiej -myślenia i działania systemowego -zarządzania partycypacyjnego -filarów mocy sprawczej menedżera -pokory menedżerskiej -inteligencji emocjonalnej -odwróconej struktury organizacyjnej -różnicy pomiędzy szacunkiem a sympatią -najczęstszych przyczyn problemów z podopiecznymi -typowych „chorób menedżerskich” Uczestnik nabędzie umiejętności: -budowania przewagi konkurencyjnej transient advantage -Skutecznego przewodzenia i zarządzania firmą w warunkach gospodarki wysokokonkurencyjnej -delegowania zadań -motywowania pracowników -stosowania metod partycypacyjnych -optymalizowania kosztów -równoważenia skuteczności i wydajności -przewidywania zmian i efektywnego planowania -budowania potencjału firmy -określania i rozliczania standardów -świadomego zarządzania i wywierania wpływu -interpersonalnego rozumienia ludzi -bycia przywódcą -aktywizowania ludzi -zarządzania czasem -wykorzystywania swojej pozycji -stosowania narzędzi motywacyjnych -diagnozowania i reagowania na problemy z podopiecznymi -rozpoznawania i unikania niezdrowych skłonności Uczestnik po odbyciu szkolenia: -Będzie miał podstawy dla dalszego rozwoju i samokształcenia w temacie zarządzania -Będzie w stanie sprostać nowym wyzwaniom, poczuje się pewniej na stanowisku menedżerskim -Podniesie swoją konkurencyjność na rynku pracy -Wzmocni swoje kompetencje interpersonalne

## Szczegółowe informacje o usłudze

# Ramowy program usługi

## DZIEŃ 1:

### 1. Wprowadzenie

- a. Zmiany rynkowe w Polsce i ich konsekwencje dla firm
- b. Budowanie przewagi konkurencyjnej - zamiana *Sustainable Competitive Advantage* na *Transient Advantage*

c. Na czym opiera się budowanie konkurencyjności firm w „Nowej normalności”?

d. Umiejętności menedżera konieczne do skutecznego działania w gospodarce wysokokonkurencyjnej

### 2. Role i funkcje menedżera

### 3. Podstawowe elementy do odniesienia sukcesu jako menedżer (S=A+M+O)

a. Kompetencje do przewodzenia

b. Motywacja do przewodzenia

c. Możliwość przewodzenia

### 4. Skuteczne zarządzanie - kluczowe aspekty

a. Osiąganie celów organizacji (nastawienie na wyniki/realizację celów)

b. Praca POPRZEZ ludzi (delegowanie), ale WRAZ z ludźmi (zarządzanie partycypacyjne, motywowanie)

c. Optymalne wykorzystanie ograniczonych zasobów firmy (optymalizacja vs. minimalizacja

kosztów, Całkowity Koszt Biznesowy i Koszt Alternatywy vs. Koszt Księgowy, Myślenie i Działanie Systemowe)

d. Równoważenie Skuteczności i Wydajności (błąd perfekcjonizmu, koncept Kompas vs. Zegar,

Zasada Pareto - 80/20, Pewnik Menedżerski

e. Proaktywność a Reaktywność - ważność przewidywania zmian w zewnętrznym otoczeniu

biznesowym jak i wewnątrz firmy; planowanie

### 5. Siedem kluczowych kompetencji menedżera:

a. Nacisk na osiągnięcie celów - SKUTECZNOŚĆ

b. BUDOWANIE POTENCJAŁU firmy.

c. Określanie STANDARDÓW i KONSEKWENTNE ROZLICZANIE z nich.

d. ŚWIADOME zarządzanie - umiejętne WYWIERANIE WPŁYWU.

e. INTERPERSONALNE rozumienie ludzi.

f. Rozumienie wewnętrznych UWARUNKOWAŃO firmy.

g. Bycie PRZYWÓDCĄ - skuteczne uruchamianie zespołów.

## DZIEŃ 2:

6. Trzy obszary pracy menedżera: zadanie (wyniki), jednostka, zespół

7. Jak skutecznie uruchamiać najważniejszy zasób każdej firmy - ludzi.

a. Gdzie menedżer powinien inwestować swój czas? (zasada 70/20/10)

b. Dwa priorytetowe zadania w pracy menedżera (nastawienie wyniku + budowanie potencjału

do produkcyjnego firmy/ludzi - koncept P/PP)

### 8. Model Nowoczesnego Zarządzania

a. Motywacja i Konsekwencja Menedżerska (MiKM)

b. Myślenie i Działanie Systemowe - MiDS

c. Zarządzanie Partycypacyjne

9. Na czy opiera się moc sprawcza menedżera?

a. Pięć rodzajów mocy sprawczej

i. moc zajmowanego stanowiska

**ii. moc nagradzania**

**iii. moc karania**

**iv. moc eksperta**

**v. moc jednostki/charyzmy**

**b. Pokora menedżerska - rozumienie swojej roli w stosunku do podopiecznych**

**c. Pięć elementów Inteligencji Emocjonalnej menedżera**

**d. Funkcja menedżera - przywilej czy odpowiedzialność?**

**e. Odwrócona struktura organizacyjna - Do czego menedżer traci prawo?**

**f. Świadome zarządzanie i umiejętne wywieranie wpływu**

**g. Menedżer „szanowany” vs. „lubiany”**

**h. Najczęstsze przyczyny problemów z podopiecznymi**

**i. Typowe „choroby menedżerskie”:**

**i. Syndrom „ja wiem lepiej” („Maven” Syndrome)**

**ii. Syndrom „perfekcjonisty” („Perfectionist” Syndrome)**

**iii. Syndrom „mikrozarządzania” (Micromanagement Syndrome)**

**iv. Syndrom „wąskiego gardła” („Bottleneck” Syndrome)**

**v. Syndrom „bycia zajęтым” zamiast skutecznym („Busyness” Syndrome)**

Dla pełnego przyswojenia wiedzy z zakresu zarządzania operacyjno-wdrożeniowego MBA sugerowany jest udział w całym trzyczęściowym cyklu szkoleniowym, który obejmuje kolejno:

- MBA - główne zadania i kluczowe kompetencje profesjonalnego menedżera
- MBA - relacje z pracownikami, motywowanie, wdrażanie
- MBA - efektywna komunikacja, planowanie, zarządzanie.

---

**Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia**

**Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat:**

- zmian rynkowych w Polsce i ich konsekwencji dla firm
- przewagi konkurencyjnej
- zasad budowania konkurencyjności w „Nowej normalności”
- umiejętności menedżera koniecznych do skutecznego działania w gospodarce wysokokonkurencyjnej
- roli i funkcji menedżera
- elementów potrzebnych do odniesienia sukcesu jako menedżer
- kluczowych aspektów skutecznego zarządzania
- optymalnego wykorzystania zasobów
- zasad związanych z wydajnością i skutecznością
- dobrego planowania, proaktywności oraz reaktywności
- siedmiu kluczowych kompetencji menedżera
- wewnętrznych uwarunkowań firmy
- sposobów uruchamiania zasobów ludzkich
- zarządzania czasem według zasady 70/20/10
- priorytetowych zadań w pracy menedżera - zasady P/PP
- modelu nowoczesnego zarządzania

- motywacji i konsekwencji menedżerskiej
- myślenia i działania systemowego
- zarządzania partycypacyjnego
- filarów mocy sprawczej menedżera
- pokory menedżerskiej
- inteligencji emocjonalnej
- odwróconej struktury organizacyjnej
- różnicy pomiędzy szacunkiem a sympatią
- najczęstszych przyczyn problemów z podopiecznymi
- typowych „chorób menedżerskich”

### **Uczestnik nabędzie umiejętności:**

- budowania przewagi konkurencyjnej *transient advantage*
- Skutecznego przewodzenia i zarządzania firmą w warunkach gospodarki wysokokonkurencyjnej
- delegowania zadań
- motywowania pracowników
- stosowania metod partycypacyjnych
- optymalizowania kosztów
- równoważenia skuteczności i wydajności
- przewidywania zmian i efektywnego planowania
- budowania potencjału firmy
- określania i rozliczania standardów
- świadomego zarządzania i wywierania wpływu
- interpersonalnego rozumienia ludzi
- bycia przywódcą
- aktywizowania ludzi
- zarządzani czasem
- wykorzystywania swojej pozycji
- stosowania narzędzi motywacyjnych
- diagnozowania i reagowania na problemy z podopiecznymi
- rozpoznawania i unikania niezdrowych skłonności

### **Uczestnik po odbytym szkoleniu:**

- Będzie miał podstawy dla dalszego rozwoju i samokształcenia w temacie zarządzania
  - Będzie w stanie sprostać nowym wyzwaniom, poczuje się pewniej na stanowisku menedżerskim
  - Podniesie swoją konkurencyjność na rynku pracy
  - Wzmocni swoje kompetencje interpersonalne
-

## Grupa docelowa

Pracownicy na stanowiskach menedżerskich, właściciele przedsiębiorstw, osoby zarządzające.

## Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze szkoleniowej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę swoich pracowników jako uczestników szkolenia poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

Udział w usłudze jest możliwy przy zapisie na wszystkie trzy szkolenia z cyklu, który obejmuje kolejno:

- MBA – główne zadania i kluczowe kompetencje profesjonalnego menedżera
- MBA – relacje z pracownikami, motywowanie, wdrażanie
- MBA – efektywna komunikacja, planowanie, zarządzanie.

## Informacje dodatkowe

Szkolenie zostanie przeprowadzone przez jedną z osób wskazanych w składzie trenerskim.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Rozpoczęcie szkolenia, przedstawienie uczestników	2018-04-07	08:00	08:30	0:30
2	Wprowadzenie, kontekst gospodarki wysokokonkurencyjnej	2018-04-07	08:30	10:00	1:30
3	Role i funkcje menedżera	2018-04-07	10:00	11:00	1:00
4	Podstawowe elementy do odniesienia sukcesu jako menedżer (S=A+M+O)	2018-04-07	11:00	12:00	1:00
5	Skuteczne zarządzanie - kluczowe aspekty	2018-04-07	12:00	14:00	2:00
6	Siedem kluczowych kompetencji menedżera	2018-04-07	14:00	16:00	2:00
7	Trzy obszary pracy menedżera: zadanie (wyniki), jednostka, zespół	2018-04-08	08:00	09:00	1:00
8	Jak skutecznie uruchamiać najważniejszy zasób każdej firmy – ludzi	2018-04-08	09:00	10:30	1:30
9	Model Nowoczesnego Zarządzania	2018-04-08	10:30	12:00	1:30

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10	Na czym opiera się moc sprawcza menedżera?	2018-04-08	12:00	14:45	2:45
11	Najczęstsze przyczyny problemów z podopiecznymi	2018-04-08	14:45	15:15	0:30
12	Typowe „choroby menedżerskie”	2018-04-08	15:15	16:00	0:45

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Krzysztof Sarnecki</b>
Obszar specjalizacji	Konsultant strategiczny, zawodowy negocjator, trener biznesu i coach. Ekspert w zakresie budowania przewagi rynkowej firm, marketingu i sprzedaży. Inspirator i konsultant zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm. Wybitny prezenter i zawodowy mówca.
Doświadczenie zawodowe	Prezes Zarządu. Partner QUEST Change Managers. Założyciel i przez 20 lat Prezes Academy of Business & Career Development w Chicago. Kreator idei AKADOS – Akademii Dobrego Startu. Współpracuje z wieloma czołowymi firmami w Polsce i za granicą w dziedzinie transformacji, zarządzania partycypacyjnego oraz IV Generacji Sprzedaży.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Konsultant, trener i coach kilkunastu tysięcy członków zarządów i menedżerów. Jeden z nielicznych zawodowych negocjatorów w Polsce. W roku 2011 założył firmę QUEST Change Managers, aby przynieść na rodzimy grunt najlepszą wiedzę, doświadczenie i praktyki biznesowe ze Stanów Zjednoczonych, przez to podnosić konkurencyjność polskich firm na krajowym i międzynarodowym rynku.
Wykształcenie	Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management (Lake Forest, Illinois).

Imię i nazwisko	<b>Tomasz Zambrzycki</b>
Obszar specjalizacji	Biznesmen, konsultant biznesowy i trener w zakresie planowania strategicznego, zarządzania, marketingu, sprzedaży i obsługi klienta. Agent zmian w procesach transformacji konkurencyjności dużych i średnich firm.
Doświadczenie zawodowe	Współzałożyciel i Senior Partner w QUEST Change Managers. Wieloletnie doświadczenie w pracy na stanowiskach kierowniczych i prowadzeniu własnej działalności biznesowej w Stanach Zjednoczonych, od 2011 w Polsce. Współzałożyciel Business Growth Consultants i Academy of Business and Career Development w U.S.A.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Posiada ogromne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i konsultacji dla przedsiębiorców, menedżerów i pracowników w ramach działalności QUEST Change Managers.
Wykształcenie	Absolwent Szkoły Biznesu Loyola University Chicago oraz University of Illinois Institute for Entrepreneurial Studies.

Imię i nazwisko	<b>Robert Noworolski</b>
Obszar specjalizacji	Przedsiębiorca, doradca strategiczny specjalizujący się w zarządzaniu sprzedażą oraz zwiększaniu przychodów. Interim menedżer oraz agent zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm. Twórca modelu przemiany życia osobistego pod nazwą FORMUŁA 8™.
Doświadczenie zawodowe	Na przestrzeni 10 lat praktyki konsultingowej współpracował z branżą handlową, finansową, hotelarską, motoryzacyjną, logistyczną, chemiczną i petrochemiczną, rolniczą, budowlaną i drogową, metalurgiczną, sportową, reklamową, badań rynkowych, usług szkoleniowych i HR, kosmetyczną i beauty, stomatologiczną, medyczną, apteczną, przemysłem maszynowym, ciężkim i elektroenergetycznym oraz z polskimi i międzynarodowymi producentami produktów dedykowanych biznesowi i osobom indywidualnym.



Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Na przestrzeni ostatniej dekady prowadził szkolenia dla przedstawicieli 500+ firm, a w samych warsztatach menedżerskich wzięło udział blisko 600 menedżerów z szerokiej palety branż. Przeprowadził 60+ dedykowanych projektów doradczych oraz procesów transformacji, których celem było zwiększenie przychodów i zyskowności. Jego dziedzinami specjalizacji są: przeprowadzanie zmiany modelu myślenia i działania w obszarach zarządzania, marketingu, sprzedaży i współpracy wewnątrz organizacji (mapowanie, wizualizacja i zarządzanie procesami, przepływ informacji, planowanie i optymalizacja działań). Posiada liczne referencje, które można potwierdzać w bezpośrednich rozmowach z Klientami.
Wykształcenie	Absolwent Finansów Przedsiębiorstw Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Trener metodologii Insights Discovery™. Certyfikowany menedżer projektów PMI® (certyfikat CAPM®). Certyfikowany trener Szkoły Trenerów TROP. Blisko związany z gronem konsultantów INFOTEAM Sales Process Consulting AG (Zúrich, Szwajcaria) – firmy doradczej stanowiącej ścisłą, światową czołówkę w dziedzinie podnoszenia efektywności sprzedaży.

## Lokalizacja usługi

<p>Adres:  <b>Bohdana Dobrzańskiego 3</b>  <b>20-262 Lublin, woj. lubelskie</b></p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:  <b>Sala Wschodnia</b></p>	Warunki logistyczne:
--	----------------------