



Kierowanie Zespołem – Leadership*

CEL I PROFIL SZKOLENIA

Program wykorzystuje moje 22-letnie doświadczenie praktyczne i szkoleniowe, w szczególności doświadczenie menedżerskie w pracy dla dużych korporacji (Citibank, Commerzbank, Grupa DBK) W trakcie mojej ścieżki korporacyjnej zarządzałem Zespołami liczącymi od 6 do 50 osób, w ramach różnych struktur organizacyjnych. Macierzowo zarządzałem relacjami z siecią pracowników liczącą powyżej 300 osób.

Szkolenie, które prowadzę, porusza i wyjaśnia na praktycznych przykładach następujące kwestie:

- ocena mocnych i słabych stron liderów poprzez analizę informacji zwrotnej 360°
- rekrutacja – jak wybrać najzdolniejszych kandydatów
- ustalanie celów dla pracowników – cele zrozumiałe, zarządalne, efektywne
- zarządzanie relacjami w Zespole
- zarządzanie Zespołem Sprzedaży
- zarządzanie Zespołem Wsparcia (eksperti, analitycy, specjaliści)
- feedback i coaching – informacja zwrotna i inspiracja dla pracownika
- ocena roczna pracownika
- prowadzenie efektywnych spotkań z pracownikami
- motywowanie pracowników i stwarzanie warunków do ich rozwoju i samodoskonalenia
- zarządzanie konfliktami w Zespole
- psychologia zmiany – postawy ludzi, co nimi kieruje

* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione

Case study, rozwiązywane podczas szkolenia, mają za zadanie ugruntowanie wiedzy i dobrych praktyk zarządzania Zespołem wśród Uczestników.

Proponowane szkolenie dopasowane jest do specyfiki danego przedsiębiorstwa. Program szkolenia obejmuje 2 dni szkoleniowe.

WIEDZA i UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK ZDOBEDZIE PODCZAS SZKOLENIA

- jak projektować rozwój osobisty menedżera
- jak unikać typowych pułapek w procesie rekrutacji
- praktyczne aspekty rozmowy z pracownikiem: rozmowa oceniająca, dyscyplinująca, motywująca, inspirująca
- jak rozwiązywać konflikty w Zespole
- jak ustalać i rozliczać cele
- jak dopasować styl zarządzania do specyfiki grupy pracowników (np. Sprzedaż, Wsparcie)
- jak budować własny Leadership
- efektywna współpraca Zespołów z różnych sekcji/departamentów
- praktyczne elementy coachingu
- jak pokonywać bariery w przeprowadzaniu zmian

ADRESACI SZKOLENIA

- menedżerowie średniego szczebla
- członkowie Zarządu
- ambasadorowie i promotorzy zmiany
- dyrektorzy zarządzający
- dyrektorzy i menedżerowie HR
- dyrektorzy obszarów zarządzania i rozwoju organizacji
- pracownicy aspirujący do roli liderów w organizacji

PROGRAM SZKOLENIA

- podzielony na bloki tematyczne i uzupełniony ćwiczeniami warsztatowymi, po każdym omówionym zagadnieniu:
 - › pozycjonowanie i kreowanie roli lidera
 - › ocena wartości i zachowań
 - › proces selekcji i rekrutacji
 - › zarządzanie efektywnością w pracy z Zespołem
 - › techniki oddziaływania i wywierania wpływu
 - › informacja zwrotna (feedback) i elementy coachingu w zarządzaniu Zespołem

* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione

- › motywowanie pracowników
- › rozwiązywanie konfliktów
- › wdrażanie zmian w Zespole
- przewidziany na 2 dni szkoleniowe (bloki 6-godzinne) lub 1 dzień szkoleniowy (blok 9-godzinny)
- godziny rozpoczęcia i zakończenia szkolenia, przerwy, termin i miejsce szkolenia – do uzgodnienia



Notka trenerska

Tomasz Wójtowicz, Phd – jestem wieloletnim praktykiem gospodarczym, a także nauczycielem akademickim i trenerem biznesowym. Posiadam 22-letnie doświadczenie zawodowe, w tym 13-letnie na stanowiskach kierowniczych, w dużych organizacjach międzynarodowych (Citigroup, Commerzbank, Grupa DBK), jak również w mniejszych spółkach (ATW-Poznań Sp. z o.o. – Prezes Zarządu i WSliE TWP w Olsztynie – Przewodniczący Rady Zarządzającej) W trakcie mojej kariery korporacyjnej 8-krotnie byłem uczestnikiem oraz liderem zmian strukturalnych i organizacyjnych, zawsze pozostając w stosunku pracy z pracodawcą, który dokonywał zmian, a nie w roli teoretyka biznesu, naukowca, doradcy czy konsultanta.

Pozwoliło mi to zdecydowanie najlepiej poznać i zrozumieć aspekty wprowadzania zmian w organizacji, zarówno z perspektywy pracownika, jak i menedżera.

W latach 2011-2019 pełniłem funkcję Head of Trade Finance Department w mBanku S.A. (Grupa Commerzbank) Wcześniej – w latach 2000-2011 – w ramach mojej ścieżki rozwoju zawodowego powierzono mi stanowisko Kierownika Sprzedaży Regionalnej oraz Dyrektora Biura Sprzedaży Produktów Bankowości Transakcyjnej dla klientów instytucjonalnych w Citi Handlowy (Citigroup) W latach 1997-2000 pracowałem w dziale finansowym, przygotowując analizy i raporty na potrzeby podejmowania decyzji zarządczych w Grupie DBK. W ramach moich obowiązków menedżerskich skutecznie zarządzałem grupą 50 osób i współpracowałem bezpośrednio i pośrednio z siecią doradców i analityków bankowych w całym kraju (ponad 300 osób) Zarządzałem również spółką handlową oferującą towary dla branży FMCG (ATW-Poznań Sp. z o.o.) oraz finansami i procesami restrukturyzacyjnymi uczelni niepublicznej (Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii Towarzystwa Wiedzy Powszechnej)

Tytuł doktora nauk ekonomicznych w obszarze zarządzania i rachunkowości uzyskałem w 2004 roku na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim. Pozwoliło mi to połączyć wiedzę teoretyczną z praktyką gospodarczą i w okresie 20 lat (1998-2018) specjalizowałem się w działalności naukowej w następujących obszarach: rachunkowości finansowej, rachunkowości zarządczej, analizie finansowej, finansach przedsiębiorstwa oraz audycie wewnętrznym (ponad 25 publikacji, adiunkt w Katedrze Ekonomii)

W maju 2019 roku zostałem absolwentem MIT, USA, w wyniku ukończenia międzynarodowego szkolenia dla Executives: Leading change in complex organization, zorganizowanego przez Massachusetts Institute of Technology Sloan School of Management, Cambridge, USA.