



# ***Akademia Lidera i Menedżera***

Spis treści:

I. Opis Projektu	str. 2
II. Programy Szkoleniowe	str. 3
III. Notka Trenera / Coacha	str. 5

## I. OPIS PROJEKTU

W przypadku osób zajmujących się zarządzaniem innymi można wyróżnić trzy strategiczne obszary, które mają wpływ na sukces każdego menedżera. Są to:

- a) zarządzanie biznesem
- b) zarządzanie personelem
- c) rozwój przywództwa

Większość osób rozpoczynająca pracę na stanowisku menedżerskim nie ma możliwości zdobycie pełnej i dogłębnej wiedzy na temat zarządzania i przywództwa. Swoją rolę rozumieją intuicyjnie i intuicyjnie podchodzą do powierzonych im zadań. Aby uniknąć ryzyka popełniania licznych i kosztownych błędów Instytut Rozwoju Osobistego Raba ([www.iror.pl](http://www.iror.pl)) oferuje Państwu program rozwoju kompetencji menedżerskich pt.:

### ***Akademia Lidera i Menedżera***

***Akademia Lidera i Menedżera*** może być programem zamkniętym, realizowanym na potrzeby Państwa organizacji lub może stanowić podstawę programów typu ***Talent Management***.

***Akademia Lidera i Menedżera*** jest programem cyklicznych szkoleń i procesów coachingowych, które pozwalają systematycznie rozwijać postawę, wiedzę i umiejętności z zakresu zarządzania i przywództwa.

***Akademia Lidera i Menedżera*** dedykowana jest osobom pracującym na stanowiskach menedżerskich. Może również być dedykowana osobom, które dopiero mają być promowane na stanowisko kierownicze.

Realizacja tego projektu pozwala stworzyć atmosferę i środowisko tzw. organizacji „uczącej się”. Uczestnicy ***Akademii***, oprócz zdobycia nowej wiedzy i umiejętności, mają okazję do wzajemnej wymiany doświadczeń i poszukania możliwości zastosowania u siebie rozwiązań stosowanych przez innych.

Po każdym zrealizowanym szkoleniu, dla wybranych lub wszystkich menedżerów, oferujemy dodatkowo realizację **indywidualnych sesji coachingowych**.

Sesje te wzmacniają jeszcze bardziej efekt szkoleniowy w najważniejszym miejscu organizacji – u osób pracujących na stanowiskach menedżerskich.

**Przygotowana oferta szkoleniowo-coachingowa pokrywa rozwój wszystkich najważniejszych kompetencji menedżerskich!**

## II. PROGRAMY SZKOLENIOWE

### 1. Taktyczne Zarządzanie Zespołem

<http://www.iror.pl/?przywództwo-i-zarządzanie,000019>

- umiejętność tworzenia efektywnego planu działania
- skuteczne planowanie najważniejszą przewagą konkurencyjną
- umiejętność komunikowania stworzonych planów działania
- metody i strategie planowania najlepszych menedżerów
- zasady i znaczenie analizowania odpowiednich danych
- umiejętność stawiania sobie i swojemu zespołowi jasnych i motywujących celów

### 2. Rola Lidera w Zespole

<http://www.iror.pl/?przywództwo-i-zarządzanie,000018>

- różnica między zarządzaniem i przywództwem
- określenie prostej, jasnej i zrozumiałej wizji swojego działania
- prezentacja wizji zespołowi
- role lidera w organizacji: menedżer, mentor, coach
- twój własny, indywidualny styl zarządzania i przywództwa
- rozwiązywanie konfliktów i trudnych sytuacji
- tworzenie planu rozwoju swojego zespołu i poszczególnych osób

### 3. Sztuka Perswazji i Wywierania Wpływu w Biznesie

<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000008>

- różnica między komunikacją a perswazją
- założenia języka perswazji
- zasady budowania doskonałych relacji
- Rama Problemu i Rama Rozwiązania
- presupozycje i implikacje
- metafory i cytaty
- metaprogramy
- wpływanie na emocje i sposób myślenia drugiej osoby
- techniki identyfikacji i obrony przed manipulacją

### 4. Inteligencja Emocjonalna w Biznesie

<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000011>

- emocje i ich rola w biznesie
- diagnozowanie emocji swoich i innych osób
- rola i znaczenie poszczególnych emocji
- emocje wspierające i ograniczające
- rozwój kompetencji społecznych
- strategie samokontroli i samoregulacji
- zdolność słuchania i rozumienia potrzeb innych
- indywidualny plan rozwoju własnej EQ

### 5. INSIGHTS w Zarządzaniu Sobą i Zespołem

<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000007>

- twoje idealne otoczenie pracy
- skuteczne metody zarządzania
- indywidualne preferencje w zarządzaniu
- strategie motywacji
- style zarządzania
- kolorowy zespół
- komunikacja do zespołu
- komunikacja do indywidualnych osób

## II. PROGRAMY SZKOLENIOWE - cd

### 6. Business Coaching

<http://www.iror.pl/?coaching-i-mentoring,000034>

- wiedza na temat coachingu i zrozumienie jego wykorzystania w biznesie
- poznanie technik i narzędzi coachingowych wykorzystywanych w biznesie
- rozwinięcie umiejętności coachingowych
- uzyskanie większej świadomości własnych celów
- zrozumienie czynników motywacji pracowników
- rozwinięcie własnych strategii sukcesu
- identyfikacja własnego, indywidualnego stylu przywództwa

### 7. TAK czy NIE – Sztuka Podejmowania Trafnych Decyzji

<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000036>

- poznanie jednej z najskuteczniejszych strategii podejmowania decyzji
- znaczenie emocji przy podejmowaniu decyzji
- znaczenie intuicji przy podejmowaniu decyzji
- drzewo decyzyjne i jego konsekwencje
- bariery i dylematy decyzyjne
- indywidualna strategia podejmowania decyzji

### 8. Sekret Udanych Negocjacji

<http://www.iror.pl/?negocjacja-i-sprzedaz,000027>

- filozofia i najczęściej stosowane podejścia do negocjacji
- etapy procesu negocjacji
- umiejętność odpowiedniego przygotowania się do negocjacji
- negocjacyjna gra ustępstwami
- znaczenie Przycisku Pauzy
- odkrycie własnego stylu negocjacyjnego
- 4 style negocjacji i 4 strategie działania
- głos i gesty w negocjacjach
- trudne sytuacje negocjacyjne
- najczęstsze błędy w negocjacjach
- perswazja i wywieranie wpływu na drugą stronę
- techniki i tricki negocjacyjne

### 9. Sztuka Wystąpień Publicznych

<http://www.iror.pl/?przywodztwo-i-zarzadzanie,000022>

- konstruowanie efektywnego i efektownego wystąpienia
- od czego zależy sukces wystąpienia
- co należy zrobić jeszcze przed ustaleniem celu wystąpienia
- wpływanie na swój stan emocjonalny i poczucie pewności siebie
- wpływanie na emocje publiczności
- zasady gry aktorskiej
- wykorzystanie przestrzeni scenicznej
- kreowanie i podtrzymywanie zainteresowania oraz uwagi publiczności

### 10. Podróż do Marzeń

<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000009>

- potęga i siła marzeń
- magia dobrze postawionych celów życiowych
- tajemnicza moc przyciągania
- twoje cele i wartości życiowe
- najskuteczniejsze metody automotywacji
- tworzenie realnego planu działania

### III. Notka Trenera /Coacha

#### Artur Raba

- posiada 15-letnie doświadczenie w sprzedaży oraz w zarządzaniu na stanowiskach kierowniczych i dyrektorskich w Polskich i międzynarodowych korporacjach branży usługowej i handlowej (m. in. PepsiCo, Partner XXI, Wyeth, Eli Lilly, Janssen-Cilag i inne).
- zrealizował ponad 450 dni szkoleniowych, w których wzięło udział ok. 2700 osób
- prowadził dziesiątki sesji coachingowych i konsultacyjnych dla managerów wyższego szczebla
- jest autorem szeregu opracowań, programów i skryptów szkoleniowych
- jest doradcą i konsultantem z obszaru tzw. „miękkiego” HRu (modele kompetencji, ścieżki karier, systemy ocen, zarządzanie talentami, polityką szkoleniową, tworzenie planów rozwojowych, opracowywanie programów szkoleniowych itp).
- jest doradcą i konsultantem z zakresu wystąpień publicznych
- jest autorem artykułów dotyczących sprzedaży, zarządzania sprzedażą oraz przywództwa (m. in. w czasopiśmie „Personel i Zarządzanie”)
- w 2006 roku uzyskał certyfikat **Konsultant INSIGHTS®**
- w 2007 roku uzyskał certyfikat **International Coach**
- w 2007 roku uzyskał certyfikat **Certified Trainer in the Art of Neuro-Linguistic Programming**
- w 2009 roku uzyskał certyfikat **International Business Coach**
- w 2009 roku uzyskał certyfikat **International Trainer of IICD** (International Institute of Coaching and Development)
- obecnie jest **doktorantem w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie**



#### Obszary specjalizacji trenera / coacha:

- efektywne zarządzanie biznesem
- współczesne przywództwo
- rozwój kompetencji menedżerskich
- skuteczne strategie interpersonalne
- perswazja i wywieranie wpływu
- motywacja i inspiracja innych oraz samego siebie
- efektywna sprzedaż i negocjacje
- sztuka efektywnych (i efektownych) wystąpień publicznych
- rozwój kompetencji menedżerskich, negocjacyjnych, sprzedażowych, trenerskich i coachingowych

[Więcej informacji znajdziecie Państwo na naszej stronie internetowej www.iror.pl](http://www.iror.pl)