

Omawiane i ćwiczone w systemie warsztatowym grupy tematyczne

1. **Rewitalizacja pojęcia „zarządzanie” – czym jest i czemu ma służyć**
 - a. Zarządzać nie znaczy rządzić
 - b. Dlaczego to co brzmi prosto jest tak bardzo trudne
 - c. Najważniejsza cecha skutecznego menedżera – przywódcy
 - d. 13 kluczowych pojęć „miękkiego obszaru zarządzania”
 - e. Przedsiębiorczość a zarządzanie – proaktywność menedżera
 - f. Presja – tlen menedżera i najprostsze techniki budowania odporności na stres
2. **Podstawy nowoczesnego zarządzania**
 - a. Zmiana i jej tempo jako pewnik – element do wykorzystania
 - b. Konkurencyjność ilościowa versus jakościowa
 - c. MiDS - „Myślenie i działanie systemowe”
 - d. Nowy mechanizm zarządzania operacyjnego – „Motywacja i Konsekwencja Menedżerska”
 - e. System Zarządzania Czasem jako narzędzie komunikacji wewnętrznej w firmie
 - f. Innowacyjność i jak ją „uruchamiać”? – podstawowa wartość strategii konkurującej Organizacji
3. **Sztuka wpływu na drugiego człowieka - przywództwo a zarządzanie**
 - a. 8 taktyk wpływania na drugiego człowieka
 - b. Prawo do zarządzania versus moc zarządzania
 - c. 5 rodzajów mocy sprawczej
 - d. Style przywództwa i jak tę wiedzę wykorzystać
 - e. Jak motywować? – 4 kompleksowe narzędzia analizy menedżerskiej
 - f. Modyfikacja zachowań
4. **Przywództwo a zarządzanie zmianą**
 - a. Typy zmian
 - b. Fazy reagowania na zmianę
 - c. Przyczyny oporu przed zmianami i techniki jego pokonywania
 - d. Reaktywne i proaktywne zarządzanie zmianą
 - e. Przywództwo, zmiana i proaktywność
5. **Menedżer – nauczyciel, coach, mentor, motywator, opiekun, partner, przywódca**
 - a. Funkcje i role menedżera
 - b. Menedżer versus lider
 - c. Asertywność menedżera – rola, cele, zachowania i techniki
 - d. Zmiana paradygmatu – kontrolować znaczy pomagać
 - e. Mity o zarządzaniu – dlaczego perfekcja jest wrogiem menedżera, czyli sztuka analizy i decyzyjność menedżerska
 - f. Mechanizmy rozwijające i hamujące kreatywność jednostki i zespołu
6. **Komunikacja a efektywność menedżera**
 - a. Paradygmat a odrzucenie pojęcia samowystarczalności
 - b. Komunikować się znaczy chcieć rozumieć drugiego człowieka
 - c. Empatia – podstawa działań menedżerskich
 - d. Płaszczyzny komunikacji
 - e. Techniki komunikacji werbalnej – od klamry prezentacyjnej po sztukę zadawania pytań
 - f. Zaawansowane techniki komunikacji niewerbalnej – efektywność bez słów
 - g. Skuteczne rozwiązywanie konfliktów – konflikt jako pozytyw
7. **Delegowanie– kluczowe narzędzie procesu zarządzania**
 - a. Istota i 4 cele delegowania
 - b. Poziomy delegowania
 - c. Techniki delegowania
 - d. Bariery delegowania
 - e. Uzyskiwanie „kaskadowości” delegowania
 - I. „Feedback” – kontrolowanie jakości poprzez informację zwrotną
 - II. „Konsekwencja menedżerska i motywacja” w procesie delegowania

- III. System Zarządzania Czasem a efektywność delegowania
- IV. Reprimenda motywująca i pochwała motywująca – narzędzia eliminujące środowisko strachu przed popełnieniem błędu

8. Praca w zespole – budowanie grupy

- a. Co to jest grupa?
- b. Budowanie spójności grupy
- c. Liderzy formalni i nieformalni
- d. Dynamika grupy a skuteczność
- e. Grupowe podejmowanie decyzji
- f. Podejmowanie decyzji z pomocą grupy
- g. Pułapki podejmowania decyzji w grupie
- h. Grupowe Zarządzanie Czasem – kompleksowa aplikacja Systemu Zarządzania Czasem – techniki implementacyjne

9. Systemowe narzędzia skutecznego zarządzania

- a. Zarządzanie czasem – klucz do efektywności
- b. System Zarządzania Czasem
- c. Podstawowe procesy i narzędzia zarządzania czasem
- d. Podstawowe narzędzia skutecznego podejmowania decyzji
- e. Zarządzanie czasem w grupie
- f. Zarządzanie „małym” projektem

10. Organizacja pracy menedżera

- a. Praktyczne czyli skuteczne planowanie
- b. Dobór priorytetów – podstawa sztuki podejmowania decyzji
- c. Planowanie strategiczne a operacyjne
- d. Prawo Pareto – zasada 80/20 – sztuka analizy
- e. Triada Planowania – kompleksowe narzędzie dla menedżerów wyższego szczebla
- f. Triada Planowania - strategia, projekt, System Zarządzania Czasem

11. Negocjacje menedżerskie

- a. Negocjacje sprzedażowe i niesprzedażowe
- b. Sztuka negocjacji w zarządzaniu operacyjnym
 - I. Negocjacje rozjemcze
 - II. Mediacja
 - III. Zarządzanie konfliktami

12. ZARZĄDZANIE W KRYZYSIE - Myślenie systemowe w sytuacjach niesprzyjających

- a. Definicja kryzysu w ujęciu praktycznym
- b. Podstawowe mechanizmy zachowań w czasie kryzysu
- c. Zarządzanie w sytuacji kryzysowej
- d. Myślenie i działanie systemowe w sytuacjach kryzysowych

13. Klient i jego potrzeby – podstawy sprzedaży doradczej czyli SPRZEDAŻY TRANSFORMACYJNEJ

- a. Przestać sprzedawać, zacząć pomagać – zmiana paradygmatu
- b. Poziomy sprzedaży: produktowy, wspomagający i transformacyjny
- c. Rola algorytmów zachowań w sprzedaży
- d. Stworzenie „algorytmów zachowań” i wdrożenie w firmie

14. Elementy zarządzania potencjałem ludzkim – w skrócie

- a. Dlaczego HRD a nie HRM?
- b. Proces selekcji i zatrudniania – zasada 51%
- c. Ewaluacja pracowników – cel: motywacja
- d. Zwalnianie pracowników a zarządzanie wartościami, czyli czy? i jak?

15. Uproszczona ocena firmy – uwarunkowania finansowe i niefinansowe

- a. Jak oceniać jakość firmy?
- b. 5 pól analizy sytuacji firmy
- c. Diagram oceny stanu Organizacji – narzędzie praktyka