



ARK - SKILLS CORPORATION™
turn your dream into challenge

„Menedżerowie muszą być nie tylko decydentami, lecz także inspiratorami zdolnymi do motywowania ludzi.” Lee Iacocca

SPEED UP MANAGEMENT

Sytuacyjne zarządzanie zespołem ery FB



Zmagasz się z nadmierną fluktuacją i demotywacją swoich pracowników. Doświadczeni chcą wciąż więcej, a nowi odchodzą właśnie gdy skończyłeś ich szkolić? Zastanawiasz się, czy skuteczniej jest karać czy nagradzać podwładnych oraz co zrobić, by wasze relacje były jednocześnie satysfakcjonujące i efektywne? Jak motywować pokolenie Facebooka?

Jeżeli pragniesz skuteczniej zarządzać zespołem, jednocześnie dbając o zadowolenie i satysfakcję z pracy podwładnych, zostać doskonałym menadżerem, a kiedyś wielkim przywódcą, a może tylko poprawić wyniki firmy stosując zaawansowaną, a jednocześnie prostą i intuicyjną metodę zarządzania, to szkolenie jest dla Ciebie!

Marcin Sebastian Rogowski

Cele szkolenia:

- Wzmocnisz zaangażowanie i motywację w swoim zespole
- Poznasz sekrety zarządzania sytuacyjnego Blancharda i przywództwa GTG Jima Collinsa
- Nauczysz się diagnozować kluczowe kompetencje i zaangażowanie swoich podwładnych i dostosowywać do nich techniki motywacyjne
- Poznasz cele i struktury rozmowy planującej, monitorującej i podsumowującej i nauczysz się je skutecznie przeprowadzać
- Poznasz 10 mistrzowskich zasad delegowania zadań
- Nabierzesz pewności siebie w obszarze zarządzania ludźmi i zwiększysz swój wpływ na efektywność, motywację i zadowolenie z pracy podwładnych
- Stworzysz roczny plan poprawy kompetencji zarządczych tak, by ograniczyć stres, poprawić motywację i wyniki zespołu

SPEEDUP

Cykl licencjonowanych szkoleń Speed Up® powstał jako odpowiedź na wzmożone zapotrzebowanie na szybkie, niedrogie i praktyczne szkolenia rozwijające kluczowe kompetencje zawodowe. Dzięki zastosowaniu najnowszych technik szybkiego uczenia, warsztatowych metod i zintensyfikowanej formy przekazu (ruch, obraz, dźwięk) w trakcie jednodniowej sesji uczestnicy otrzymują dawkę wiedzy i motywacji jakiej nie dostarczy inne nawet dwudniowe szkolenie. Dodatkowo uczestnicy otrzymują najbogatsze na rynku wsparcie: ankietę i wywiad przed-szkoleniowy, Indywidualny Program Rozwoju i sesję coachingową dwa tygodnie po szkoleniu. Metodologia obejmuje: gry, prezentacje, case studies, brain storming, team coaching, dyskusje, scenki, ćwiczenia.

Cykl Speed Up® został opracowany metodą Design Thinking® by University of St. Gallen, Swiss, skierowany jest do osób zorientowanych na osiąganie ambitnych celów zawodowych i od 2013 roku regularnie przeprowadzany w największych ośrodkach miejskich w Polsce.

Korzyści dla organizacji:

- wzrost zadowolenia i zmniejszona fluktuacja pracowników
- ograniczenie kosztów płac dzięki stosowaniu motywatorów pozafinansowych
- wzrost satysfakcji z pracy i chęci do działania uczestnika
- wysoki ROI ze szkolenia dzięki zwiększeniu efektywności managerów i zespołów

Program szkolenia:

Godzina	Moduł	Ćwiczenia
9.00- 9.30	Budowanie zwycięskich zespołów wg zasad GTG Collinsa	Prezentacja, dyskusja, flipstorming
9:30-10:00	Style zarządzania, a przywództwo sytuacyjne Blancharda	Psychotest ASYSTA, ćwiczenie „Sąd” symulacja „Dubaj”
10:00-11:00	Pozafinansowe techniki motywacyjne	Flipstorming, ćwiczenie „Wieża”
11:00- 11:30	Narzędzia coachingowe w komunikacji z podwładnymi	Prezentacja, scenki, ścienia we dwójkach
11:30-13:00	Etapy rozwoju zespołu, a rola managera	Prezentacja, dyskusja modelowana
13:00-13:30	Przerwa obiadowa	
13:30 -14:00	Skuteczne delegowanie i kontrola postępów	Praca indywidualna, ćwiczenie sąd
14:00-15:00	Asertywna komunikacja i udzielanie feedbacku	Ćwiczenie akwarium „Marker”
15:00-15:30	Błędy w zarządzaniu zespołem	Case studies, dyskusja modelowana
15:30-16:00	Podsumowanie i planowanie rozwoju	Coaching grupowy – „Moje cele”

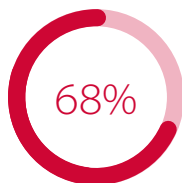
„Zdyscyplinowane zarządzanie z wizją daje lepsze efekty od chaotycznego przywództwa pozbawionego umiejętności managerskich...”



szkolenie poprowadzi Marcin Sebastian Rogowski

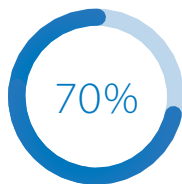
Coach, trener, mówca motywacyjny

Ukończył prestiżowy The Art And Science of Coaching Erickson College Vancouver oraz Szkołę Trenerów Wszechniczy Uniwersytetu Jagiellońskiego. Doświadczenie w sprzedaży zdobywał już jako 20-latek w korporacjach zachodnich. Następnie jako przedsiębiorca prowadził działalność na rynkach międzynarodowych zdobywając wiele nagród, między innymi Gazele Biznesu w 2006 roku. Obecnie dyrektor zarządzający i trener programowy Ark Skills Corporation. Jego pasją jest coaching prowokatywny i działania motywacyjne skierowane do działów sprzedaży.



Dobre relacje z Klientami „uodparniają” ich na oferty konkurencji, prowadzą do odnawialnej sprzedaży, a przez to są czynnikiem stabilizującym w okresie zmiennej koniunktury. „Obojętność ze strony firmy dostawcy jest przyczyną 68% odejść Klientów.”

źródło: AchieveGlobal.pl



70% naszych decyzji zakupowych podejmujemy w oparciu o to, jak jesteśmy traktowani jako ludzie, a tylko 30% bazuje na właściwościach produktu.

źródło: John McKean

Zaufali nam:



Całkowity czas trwania szkolenia 9.00-16.00



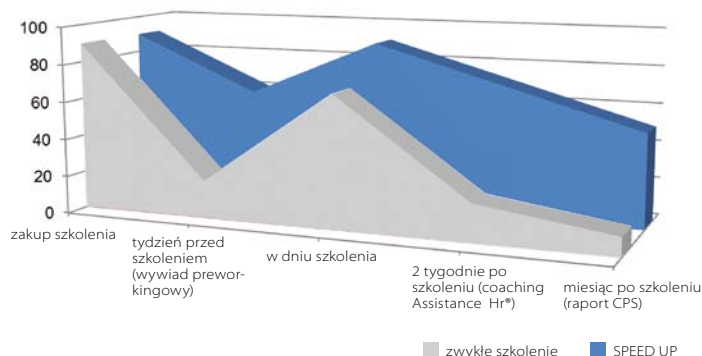
Program SPEED UP:

Szkolenia SPEED UP z coachingowym programem Assistance Hr® to efekty do 30% lepsze od tradycyjnych szkoleń! To, co odróżnia szkolenia SPEED UP od innych szkoleń otwartych, to **wydłużenie okresu motywacji uczestnika oraz większy wzrost i stabilność rozwijanych kompetencji**. W tradycyjnych szkoleniach motywacja uczestnika jest wysoka jedynie w momencie podejmowania decyzji o uczestnictwie oraz w trakcie i chwilę po szkoleniu. Już dwa dni po szkoleniu następuje spadek motywacji, który utrudnia wprowadzanie pozytywnych nawyków. Szkolenia SPEED UP są zaprojektowane tak, żeby uczestnik był wspierany w procesie zmiany przez okres minimum jednego miesiąca.

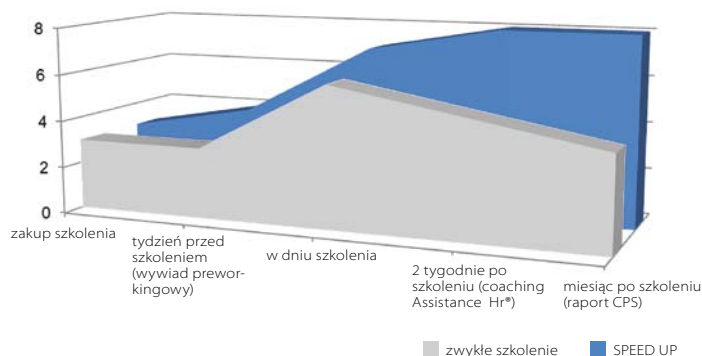
Assistance Hr® składa się z kilku etapów:

1. 2 tygodnie przed szkoleniem uczestnik otrzymuje ankietę badającą wstępny poziom kompetencji.
2. Około tydzień przed szkoleniem Coach kontaktuje się z uczestnikiem i przeprowadza krótki wywiad GROW dotyczący oczekiwań uczestnika, najczęstszych problemów i wyzwań w obszarze szkolonej kompetencji.
3. Na szkoleniu Trener, korzystając z informacji z ankiety i wywiadu, dopasowuje przekaz do poziomu i oczekiwań uczestników. W trakcie szkolenia uczestnicy wypełniają Coaching Self-development Plan (CSP), który jest podstawą do dalszej pracy.
4. Około tygodnia po szkoleniu Coach ponownie kontaktuje się z uczestnikiem i przeprowadza krótki wywiad IRGROW dotyczący osiągniętych zmian i udziela dalszych wskazówek.

wahania motywacji do zmiany w ciągu 30 dni



faktyczny wzrost kompetencji w ciągu 30 dni



SPEED UP EQ MASTER – inteligencja emocjonalna w komunikacji.

Szkolenie dedykowane jest osobom pragnącym doskonalić swoje kompetencje efektywnego porozumiewania się, budowania satysfakcjonujących relacji oraz rozumienia i panowania nad emocjami.

SPEED UP LESS STRESS – asertywność a kontrola stresu

Szkolenie skierowane jest do osób pragnących lepiej identyfikować, kontrolować i ograniczać, źródła negatywnego stresu, szczególnie te wynikające z nieasertywnej postawy i komunikacji.

SPEED UP SALES – Faktor X w sprzedaży

Szkolenie dostarcza najnowsze techniki negocjacyjne, przedstawia prawidłowe postawy i wiedzę z zakresu efektywności sprzedaży. Szkolenie dedykowane szczególnie osobom pragnącym zwiększyć swoją skuteczność i zyski ze sprzedaży.

SPEED UP EFFECTIVENESS – priorytety w zarządzaniu czasem

Proponowane szkolenie dostarcza najnowsze techniki ułatwiające zarządzanie sobą w czasie, przedstawia prawidłowe postawy i wiedzę z zakresu efektywności działania. Szkolenie dedykowane szczególnie osobom mającym trudności z określaniem priorytetów, kategoryzowaniem zadań i prokrastynacją.

SPEED UP SHOW TIME – trening wystąpień publicznych

Szkolenie dla osób pragnących wzmocnić swoją pewność siebie, rozwinąć umiejętności przywódcze i poprawić sposób autoprezentacji. Trening z analizą video dodatkowo dostarcza koniecznej wiedzy na temat savoir vivre w biznesie.

SPEED UP CONTACT – profesjonalny kontakt telefoniczny i mailowy

Bazowe szkolenie dla osób pragnących osiągać ponadprzeciętne wyniki w kontakcie przez telefon i Internet. W dzisiejszym świecie kontakt za pomocą tych narzędzi ma kolosalne znaczenie dla sukcesu w działaniach sprzedażowych, windykacji reklamacyjnych czy obsłudze klienta.

Jakość:

ARK - Skills Corporation™ to dynamiczna firma doradczo-szkoleniowa zorientowana na ścisłą współpracę z dużymi i wymagającymi klientami. Od kilku lat z sukcesem oferuje pełną gamę wysokiej jakości szkoleń dla managerów i specjalistów z kluczowych kompetencji: sprzedaży, efektywności osobistej, zarządzania zespołem, rozwoju i transferu wiedzy. Nasze szkolenia uzyskały ponad 95% pozytywnych w ocen w badaniach ewaluacyjnych i objęte są gwarancją satysfakcji lub zwrotu inwestycji. Nasi trenerzy to specjaliści, praktycy posiadający unikalną wiedzę i wieloletnie doświadczenie w obszarze, z którego szkolą.

www.ark-skills.com

head office: ul. Jutrzenki 14, 32-091 Michałowice /Kraków

e-mail: office@ark-skills.com

telefon: +48 506 445 621, +48 723 347 350, +48 662 067 067

NIP: 6771501996 REGON: 122803799



NASZA WYJĄTKOWA GWARANCJA:

Gwarantujemy jakość naszych szkoleń, jeżeli nie będą Państwo zadowoleni z przygotowania, czy poprowadzenia szkolenia wystawimy Państwu korektę na całość lub część kwoty.

Formularz zgłoszeniowy

NAZWA DATA I MIEJSCE SZKOLENIA

cena: 690zł brutto

Nazwa szkolenia:	
Data szkolenia:	
Miejsce szkolenia:	

DANE DO FAKTURY

Adres:	
Imię i nazwisko zgłaszającego:	
Nr telefonu:	
Adres mailowy:	
NIP:	

DANE UCZESTNIKA

Imię i nazwisko:	
Adres:	
Nr telefonu:	
Adres mailowy:	

Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu należy przesłać do Organizatora na adres mailowy office@ark-skills.com lub adres mailowy agenta. Rezerwacja miejsc dokonywana jest w momencie wpłaty, która musi nastąpić nie później niż 7 dni przed terminem szkolenia. Zgłoszenie uczestnictwa jest dopuszczalne w terminie krótszym niż 7 dni roboczych przed datą szkolenia na podstawie telefonicznego uzgodnienia z biurem. Cena szkolenia obejmuje: koszt szkolenia, komplet materiałów szkoleniowych, certyfikat, koszt przerw kawowych, sali.

DANE DO PRZELEWU:

Nr konta: 92 1140 2017 0000 4402 1300 4753
Korporacja Umiejętności ARKA - Marcin Rogowski
ul. Jutrzenki 14
32-091 Michałowice

Potwierdzam prawdziwość danych zawartych w formularzu zgłoszeniowym.

Zgadzam się na przetwarzanie moich danych osobowych przez Firmę Korporacja Umiejętności ARKA Marcin Rogowski z siedzibą w Michałowicach przy ul. Jutrzenki 14 do celów marketingowych. Dane nie będą przekazywane osobom trzecim. Zgodnie z ustawą o ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 z 1997r) Uczestnik ma prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz żądania zaprzestania ich przetwarzania. Powyższy formularz stanowi zgłoszenie udziału w szkoleniu i jest akceptacją regulaminu szkoleń dostępnego na stronie www.ark-skills.com

Data:		Podpis:	
-------	--	---------	--