

OFERTA SZKOLEŃ

WSPIERAJĄCYCH SKUTECZNE REALIZOWANIE CELÓW BIZNESOWYCH
W OKRESIE ZAGROŻENIA KORONAWIRUSEM

+48 666 304 757

bsapala@biznestor.pl

WWW.BIZNESTOR.PL

I. PROGRAMY SZKOLEŃ

1. Skuteczne realizowanie zadań i efektywność w pracy zdalnej

2 moduły po 3h (realizacja modułu 1 przed modułem 2 jest rekomendowana, ale nie jest konieczna)

Moduł 1 – Jak zadbać o energię i motywację?

Główna korzyść ze szkolenia: Chcę zadbać o wysoki poziom energii i motywacji do działania i wiem jak to zrobić!

Pre-work: Ankiety poziomu energii i poziomu stresu

Program:

Etapy przechodzenia przez zmianę – na jakim etapie dostosowania jesteś?

Jak zadbać o swoje zdrowie i wzmocnić system odpornościowy?

Myśl racjonalnie i działaj pozytywnie:

Praca z przekonaniem – przeformułowywanie destrukcyjnych przekonań na wspierające metodą „trzech kolumn”

Inspiracja do działania w celu szybszego dostosowania się nowej rzeczywistości

Moduł 2 – Organizacja i produktywność w pracy zdalnej.

Główna korzyść ze szkolenia: Chcę być produktywny w pracy zdalnej i wiem jak to zrobić!

Pre-work: Ankieta efektywności pracy zdalnej

Program:

12 warunków efektywnej pracy zdalnej

Algorytm decyzyjny oparty na macierzy Eisenhowera

Efektywny system organizacyjny oparty na metodzie GTD

Algorytm decyzyjny oparty na metodzie GTD

Przydatne aplikacje ułatwiające efektywną realizację zadań

Złote zasady efektywności i przydatna literatura

Koło efektywności – analiza 8 kluczowych obszarów efektywności, sformalizowanie rozwojowego planu działania

2. COLEAD Sales – Jak sprzedawać w czasie zagrożenia koronawirusem?

2 moduły po 3h, w kolejności Sales1, Sales2

Warsztaty z wykorzystaniem modelu COLEAD

- Consider – przeanalizuj aktualne potrzeby klientów i dopasuj do nich ofertę
- Organise – określ kluczowe cele i optymalny sposób działania w aktualnej sytuacji
- Legitimate – przetestuj w praktyce i oceń co naprawdę działa
- Educate – wzmocnij kompetencje, których najbardziej potrzebujesz
- Apply – zastosuj to co działa i zrealizuj rozwojowy plan działania
- Develop – bądź elastyczny i nastawiony na rozwój, szybko dostosowuj się do zmian

COLEAD Sales Moduł 1

Główna korzyść ze szkolenia: Moje cele sprzedażowe są dla mnie jasne i wiem jak je osiągnąć w obecnej sytuacji!

Program:

- Określenie aktualnych celów sprzedażowych
- Zdefiniowanie aktualnych potrzeb klientów
- Dopasowanie oferty handlowej do potrzeb klientów (Value Proposition Canvas Model)
- Radzenie sobie z obiekcjami klientów - praca z oporem merytorycznym i psychologicznym
- Określenie optymalnego sposobu działania i organizacji pracy
- Wypracowanie procedury skutecznych działań sprzedażowych

COLEAD Sales Moduł 2

Główna korzyść ze szkolenia: Wiem co i jak chcę rozwinąć, żeby skuteczniej realizować moje cele sprzedażowe!

Założenia:

Szkolenie odbywa się w terminie do 2 tygodni po Module 1

Pomiędzy szkoleniami uczestnicy weryfikują procedurę w codziennej pracy, w kontaktach z klientami

Przed szkoleniem określone zostają priorytetowe kompetencje, które uczestnicy będą chcieli wzmocnić

Program:

Optymalizacja procedury działań sprzedażowych

Wzmocnienie kompetencji najbardziej potrzebnych grupie

Przykłady: inicjowanie kontaktu z klientem, budowanie wartości produktu, negocjacje ceny, egzekwowanie należności, obsługa reklamacji, skuteczna perswazja w czasie krótkiego kontaktu z klientem

3. COLEAD Chief – Jak zarządzać zespołem w czasie zagrożenia koronawirusem?

3 moduły po 3h (realizacja modułów zgodnie z proponowaną kolejnością jest rekomendowana, ale nie jest konieczna)

Warsztaty z wykorzystaniem modelu **COLEAD**

Consider – przeanalizuj biznes model (firmy, jednostki biznesowej) i poziom leadership

Organise – określ kluczowe cele i optymalną organizację pracy zespołu

Listen – słuchaj i bądź w stałym kontakcie z zespołem

Educate - wzmocnij kompetencje, których najbardziej potrzebujesz (ty i zespół)

Apply – szybko i skutecznie wdrażaj podejmowane decyzje i wykorzystuj zdobywaną wiedzę

Develop - zbieraj feedback i na bieżąco dostosowuj działania do zmieniającej się sytuacji

COLEAD Chief Moduł 1

Główna korzyść ze szkolenia: Oceńnię aktualną sytuację mojego biznesu i skuteczność mojego przywództwa. Wiem co chcę rozwinąć i jak to zrobić!

Program:

Analiza biznes modelu jednostki biznesowej – 9 kluczowych pytań

Jakim jesteś leaderem? Analiza w oparciu o 5 poziomów leadership

Etapy przechodzenia przez zmianę – na jakim etapie dostosowania jesteś, ty i twój zespół?

Aktualne cele mojego zespołu

Zmiany w organizacji pracy zespołu

Kwadrat Komunikacji F.S. Von Thun jako skuteczne narzędzie komunikacyjne

COLEAD Chief Moduł 2

Główna korzyść ze szkolenia: Chcę optymalnie wykorzystywać potencjał mojego zespołu i wiem jak to zrobić!

Program:

Analiza kompetencji i poziomu motywacji poszczególnych członków zespołu w nowej sytuacji

Charakterystyka różnych stylów zarządzania

Określenie swoich naturalnych predyspozycji i preferowanego stylu menedżerskiego

Delegowanie zadań i rozmowy z pracownikami z wykorzystaniem różnych stylów, adekwatnie do sytuacji

Zarządzanie zespołem za pomocą narzędzi online

Określenie korekt w sposobie zarządzania dla każdego z bezpośrednich podwładnych

COLEAD Chief Moduł 3

Główna korzyść ze szkolenia: Chcę stworzyć optymalne warunki pracy i zaangażować zespół w realizację mojego projektu. Wiem jak to zrobić!

Program:

Self Determination Theory (Ryan, Deci) - Motywacja sterowana i autonomiczna

Metody rozwijania poczucia kompetencji, autonomii, istotności pracy i więzi

Trening przekazywania informacji zwrotnych z wykorzystaniem modelu Plus/Delta

Dobieranie motywujących działań przełożonego do indywidualnych potrzeb pracownika według McClellanda

Praktyczne wykorzystanie wyników badania Polska Mapa Motywacji

4. Analiza Transakcyjna – Narzędzie wsparcia skuteczności działania w czasie zagrożenia koronawirusem

3 moduły po 3h (wymagana realizacja modułów zgodnie z proponowaną kolejnością, nie ma konieczności realizacji wszystkich modułów)

Zastosowanie: sprzedaż, współpraca w zespołach, przywództwo, życie prywatne

Moduł 1 EGOGRAM - Jakich zachowań potrzebujemy więcej niż zwykle by skutecznie działać w kryzysie?

Główna korzyść ze szkolenia: Chcę wzmocnić potrzebny mi do skutecznego działania typ zachowań i wiem jak to zrobić!

Program:

Założenia analizy transakcyjnej - w jaki sposób wiedza o analizie transakcyjnej zwiększa skuteczność komunikacji

Funkcje stanów Ja Rodzic, Dorosły i Dziecko

Konsekwencje negatywnych zachowań Rodzica i Dziecka

Egogram – indywidualny test określający częstotliwość zachowań Rodzica, Dorosłego i Dziecka w relacjach z innymi

Narzędzia do wzmocniania pożądanych zachowań, szczególnie skutecznych w trudnych sytuacjach

Moduł 2 TRANSAKCJE – Mechanizmy i zasady skutecznego komunikowania w trudnych sytuacjach

Główna korzyść ze szkolenia: Wiem jak skutecznie radzić sobie w trudnych rozmowach w każdej sytuacji!

Program:

Mechanizmy reakcji na różne rodzaje zachowań – wymiany komunikatów, inaczej transakcje

Specyfika transakcji komplementarnych i skrzyżowanych

Metody radzenia sobie w rozmowie z osobami sięgającymi po negatywne zachowania Rodzica i Dziecka.

Wykorzystywanie transakcji komplementarnych do skutecznej komunikacji i budowania relacji

Radzenie sobie z krzyżowaniem transakcji, które utrudniają skuteczną komunikację

Krzyżowanie transakcji w celu wychodzenia z wymiany zdań prowadzącej do konfliktu

Trening optymalnych reakcji i zachowań w sytuacji trudnych rozmów z innymi

Moduł 3 POZYCJE ŻYCIOWE – Jak budować i utrzymywać dobre relacje ze sobą i z innymi?

Główna korzyść ze szkolenia: Chcę opierać swoją skuteczność na otwartej komunikacji i dobrych relacjach z innymi.

Wiem jak to robić!

Program:

Pozycje życiowe, inaczej cztery możliwe konfiguracje fundamentalnej oceny wartości siebie i innych ludzi:

Ja jestem Ok – Ty Nie jesteś Ok

Ja nie jestem Ok – Ty jesteś Ok

Ja nie jestem Ok – Ty nie jesteś Ok

Ja Jestem Ok – Ty jesteś Ok

Wzmacnianie poczucia własnej wartości

Oddzielanie człowieka od problemu – wzmacnianie pozycji Ja jestem Ok – Ty jesteś Ok

Istota gier psychologicznych i ich powiązanie z pozycjami życiowymi

Redukowanie ilości gier psychologicznych w pracy i w życiu