



20 – 21 listopada 2019

Centrum Konferencyjne Golden Floor Tower
– budynek Warsaw Trade Tower

PRZYWÓDZTWO W OKRESIE ZMIAN

czyli jak skutecznie
przeprowadzić zespół przez zmiany

Małgorzata Warda

Posiada ponad 20 lat praktycznego doświadczenia w sprzedaży, marketingu, zarządzaniu zespołami 200+, projektami oraz organizacjami na rynkach B2B i B2C, w tym także w koncepcie omnichannel.

Jako Dyrektor Handlowy, Generalny a także jako konsultant biznesowy wdrażała i nadal wdraża osobiście duże zmiany w organizacjach - restrukturyzując zarówno działy, procesy, jak i całe przedsiębiorstwa. Z tego względu ma bogate doświadczenie w tym zakresie i dużo ciekawych przykładów z biznesu, którymi chętnie dzieli się z uczestnikami szkoleń, za co uczestnicy warsztatów ją cenią i co znajduje odzwierciedlenie w ankietach.

W Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej prowadzi wykłady z obszaru marketingu i strategii sprzedaży, jest wykładowcą MBA – szkoli wyższą kadramanagerską z zakresu zarządzania zmianą w organizacji, a jej zajęcia są uznane za jedno z najciekawszych w całym toku studiów. Pracuje w językach: polskim, angielskim, niemieckim.

Doświadczenie zdobywała jako:

- Dyrektor Generalny
- Dyrektor Handlowy
- National Key Account Manager
- Key Account Manager
- Sprzedawca
- Konsultant biznesowy i trener

SZKOLENIE KIEROWANE DO:

- **Dyrektorów, Managerów, Kierowników**
- **Osób odpowiedzialnych za przeprowadzanie zmian w organizacji**
- **Kierowników projektów**
- **Dla wszystkich chętnych, którzy zainteresowani są zgłębieniem wiedzy z zakresu zarządzania zmianą**



Z nami:

Nauczysz się

- Jak -będąc liderem -komunikować zmiany, aby zjednać sobie sojuszników nie wrogów.
- Jak ludzki mózg reaguje na zmiany i dlaczego budzą one opór.
- Zarządzać negatywnymi emocjami w procesie zmian i skutecznie motywować zespoły
- Zarządzać procesem zmiany i efektywnie je wdrażać.
- Jak wyznaczać cele w procesie zmian i jak je skutecznie osiągać

Przećwiczysz

- Jaka jest rola lidera i jak przeprowadzić Twój zespół przez proces zmian
- Jak udzielać informacji zwrotnej pracownikowi i upward feedbacku przełożonemu?
- Exposé szefa jako wstęp do wprowadzenia zmiany
- Jak Twój mózg reaguje na zmiany i dlaczego tak się dzieje?
- Zarządzanie emocjami i wyznaczanie celów w procesie zmian.

Otrzymasz

- Konkretnie wskazówki
- Propozycje narzędzi do wykorzystania w praktyce
- Praktyczne rozwiązania i przykłady z wdrożeń z praktyki prowadzącego
- Zestaw materiałów szkoleniowych
- Materiały-niespodziankę po szkoleniu

Metody:

Warsztat zostanie przeprowadzony technikami interaktywnymi z pełnym zaangażowaniem uczestników, w oparciu o współczesną wiedzę o budowie i funkcjonowaniu ludzkiego mózgu z użyciem technik efektywnego uczenia się i nauczania.



Wiedza przekazana w przystępny sposób przez praktyka



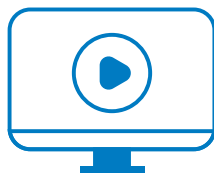
„Z życia wzięte” - przykłady rozwiązań z praktyki



Ćwiczenia warsztatowe indywidualne i w grupach



Moderowana dyskusja i wymiana doświadczeń



Elementy prezentacji multimedialnych



Praca z flipchartem

Program

Dzień 1

9:00 Rejestracja na szkolenie i poranna kawa

9:30 Człowiek w procesie zmiany

- Emocje towarzyszące zmianie i reakcja mózgu na zmiany
 - Dlaczego zmiany budzą opór?
 - Jak - komunikując zmianę - zyskiwać sojuszników zmiany, a nie wrogów?
-

11:00 Przerwa kawowa

11:15 Człowiek w procesie zmiany cz2.

- Jak przekazywać niepopularne decyzje
 - Ćwiczenia praktyczne ilustrujące reakcję na zmianę i sposoby zarządzania zmianą
 - Model Kotterai krzywa Fishera –praktyczne case'y ilustrujące proces wprowadzania Zmian
-

13:00 Przerwa na lunch

14:00 Lider i jego rola w procesie zmiany cz1.

- Zarządzanie motywacją i wyznaczanie celów w procesie zmian
 - Co wpływa na realizację celów w procesie zmian
 - Exposé Szefa jako wstęp do zmian –ćwiczenia praktyczne
 - Interaktywne dyskusje oraz wymiana doświadczeń uczestników
-

15:30 Zakończenie pierwszego dnia

Dzień 2

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:30 Zespół w procesie zmiany cz1.

- Strategia i sposób jej komunikacji
 - „Trójkąt dramatyczny” w procesie zmiany
-

11:00 Przerwa kawowa

11:15 Zespół w procesie zmiany cz2.

- Zarządzanie przez cele a motywacja
 - Jak zaangażować zespół w proces zmian?
-

13:00 Przerwa na lunch

14:00 Lider i jego rola w procesie zmiany cz2.

- Kształtowanie autorytetu –ćwiczenia praktyczne
 - Komunikacja werbalna i niewerbalna w procesie zmian
 - Feedback i upward feedback jako narzędzie do wprowadzania zmian –ćwiczenia praktyczne
 - Interaktywne dyskusje oraz moderowana wymiana doświadczeń uczestników
-

15:30 Zakończenie szkolenia i wręczenie certyfikatów

Benefity

- MATERIAŁY W WERSJI ELEKTRONICZNEJ I PAPIEROWEJ
- KAMERALNE GRUPY
- LUNCH I PRZERWY KAWOWE
- CERTYFIKAT UCZESTNICTWA



Kontakt w kwestiach merytorycznych:

Katarzyna Kasjaniuk

Conferences & Trainings Director

Conferences & Trainings Department

T: +48 22 379 29 22

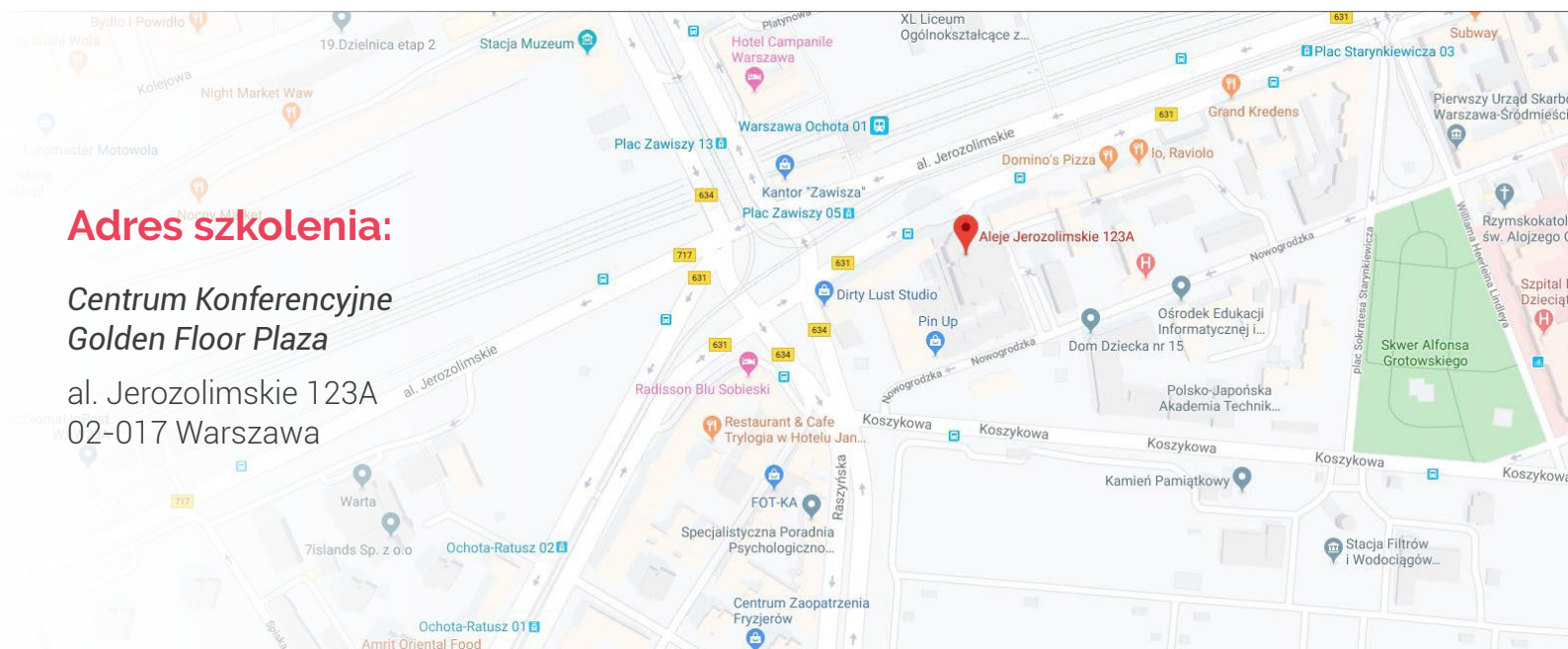
kom: +48 883 992 662

e-mail: k.kasjaniuk@mmcpolska.pl

Adres szkolenia:

**Centrum Konferencyjne
Golden Floor Plaza**

al. Jerozolimskie 123A
02-017 Warszawa



MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, konferencje i kongresy dedykowane specjalistom, kadry menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i konferencje prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Kongresy mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch. W skład Grupy MMC Polska wchodzi: MM Conferences S.A., MMC Events oraz MMC Design rejestracja uczestnictwa: zgłoszenia@mmcpolska.pl Logotypy patronów medialnych: Sare, Capital 24TV