

Společnost GLOBIS s.r.o. pořádá kurz:

ZÁKLADNÍ MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI PRO MISTRY VE VÝROBĚ A VEDOUcí PRACOVNÍCH TÝMŮ

Cíle kurzu:

- rozvinutí schopností řídit týmy ke kvalitním výsledkům ve výrobním procesu
- odhalíte a budete umět využít potenciál svého týmu
- naučíte se vhodně motivovat svůj tým k lepším výkonům
- zlepšíte předávání informací a komunikaci
- včas odhadnete situaci a předejdete tak negativním reakcím na změny
- naučíte se vhodně podávat zpětnou vazbu nebo kritiku

Forma vedení programu:

- intenzivní interaktivní trénink s aplikací do praktických situací
- cvičení na případových studiích
- výuka v průběhu herních aktivit, individuální a skupinová práce
- výcvikové videoprogramy – instruktážní filmy
- komunikační cvičení, strategická a simulační hra

Témata kurzu:

- ZÁKLADNÍ PŘÍSTUP K VEDENÍ LIDÍ (MOTIVACE, KOMPETENCE)
- VÝKON JEDNOTLIVCE/STŘEDISKA/ORGANIZACE
- SCHOPNOST MOTIVACE A SEBEMOTIVACE
- SCHOPNOST PŘESVĚDČIT
- SCHOPNOST PŘIJMOUT A PROSADIT ZMĚNY
- VEDOUcí JAKO VZOR – KOUČUJÍCÍ PŘÍSTUP V PRÁCI MANAŽERA

Lektor:	Mgr. Ladislav Peterka , poradce, kouč, trenér, obchodní a manažerská praxe
Termíny konání:	3 x 1 den v termínech 1. a 2.4.2019 a poslední den po domluvě
Čas:	9:00 - 16:00 hodin
Místo konání:	učebna společnosti GLOBIS s r.o., U Bechyňské dráhy 1505, Tábor vchod vpravo vedle prodejny VLASTA, 1. patro
Kontaktní informace:	775 278 909, jana.ticha@globis.cz
Cena:	8 100,- Kč bez DPH/3 dny výuky



NÁPLŇ KURZU – 1. den

- **PŘEDSTAVENÍ, SEZNÁMENÍ S CÍLI A PROGRAMEM KURZU, ZMAPOVÁNÍ OČEKÁVÁNÍ**
- Indoorová aktivita směřovaná do oblasti „**KONSTRUKTIVNÍHO PŘÍSTUPU**“ jako nutného předpokladu v práci s lidmi a další sekundární výstupy z ní
- **KDE JAKO VEDOUcí STOJÍM?** (očekávání ze strany podřízených vs nadřízených)
- **ROLE VEDOUcíHO, ODPOVĚDNOST**
- **ZÁKLADNÍ PŘÍSTUP K VEDENÍ LIDÍ**
 - Motivace
 - Kompetence
- **VEDOUcí JAKO VZOR – STYLY VEDENÍ PRACOVNÍKŮ**
(X, Y, kouč - přednosti a nedostatky jednotlivých stylů)
- **TEST „Interpersonální styl“**, vyhodnocení, komentář
- **SCHOPNOST PŘESVĚDČIT** – komunikační techniky „Emoční prodej“ a „Prodej užitku“ jako motivační nástroj v práci vedoucího, trénink
- **SCHOPNOST DOBŘE SDĚLOVAT SVÉ POŽADAVKY - ZADÁVAT ÚKOLY a realizovat jejich kontrolu, zapracovat nové pracovníky či informovat spolupracovníky**
 - Jak dobře zadávat úkoly, trénink
 - Způsoby efektivní kontroly
- **SCHOPNOST HODNOTIT**
 - Sdělování konstruktivní kritiky – technika „JÁ-VZKAZ“, trénink
 - Hodnocení plnění úkolů a práce spolupracovníka – poskytování vyvážené zpětné vazby metoda „SEMAFOR“, trénink
- **SCHOPNOST STANOVOVAT PRIORITY SOBĚ I SPOLUPRACOVNÍKŮM**
 - Aktivita „KAMENY“ a výstupy z ní
 - Správné vnímání pojmu priorit jako funkce důležitosti a naléhavosti úkolů
 - Technika, jak kvalitně stanovovat priority, trénink
 - Denní plánování – metoda TODO-TODAY
- **SCHOPNOST PRACOVAT POD TLAKEM**
 - Test „Rozhodování“ – práce v časové tísni, jeho vyhodnocení
- **PRÁCE S „HODNOTÍCI ŠKÁLOU“ A „OSOBNÍMI ROZVOJOVÝMI PLÁNY“**



NÁPLŇ KURZU – 2. den

- **Aktivita – slova na písmeno „S“**
- **PŘIPOMENUTÍ KLÍČOVÝCH TÉMAT Z PRVNÍHO BLOKU**
- **Generování zkušeností účastníků s aplikací témat do praxe** (co se dařilo, kde nastaly obtíže)
- **Realizace tréninků umožňující upevnění dovedností a případně korekce**
- **SCHOPNOST MOTIVOVAT SPOLUPRACOVNÍKY**
 - Co je to motivace?
 - Jak zjistit co koho motivuje?
 - Test „Osobní motivace“ (sebezpoznání, interpretace testu)
 - Způsoby motivace (finanční a nefinanční)
 - Motivace týmu, aktivita „Bořiči a Tvořiči“ aneb co zvyšuje a snižuje efektivitu týmu
- **KOMUNIKAČNÍ TYPOLOGIE**
 - Typ zaměřený na detail (analytický)
 - Typ zaměřený na výkon a úspěch (řídící)
 - Typ zaměřený na zábavu (expresivní)
 - Typ zaměřený na harmonii (přátelský)
 - Charakteristika typů a jak je rozlišíme
 - Jak s nimi efektivně komunikovat i jako motivační nástroj
 - Jednotlivé typy a jak s nimi komunikovat, abychom předešli vzniku konfliktů, popřípadě je úspěšně zvládali
 - Poznání vlastního komunikačního typu
- **SCHOPNOST ZVLÁDAT KONFLIKTY**
 - Indoorová aktivita „Levitující tyč“ – zdroje konfliktů, jak jim předcházet, eliminovat je
 - Konflikt jako hrozba i jako příležitost (uvědomění si obou poloh a dopadů)
- **Techniky jak zvládat své emoce**
- **Techniky jak zvládat emoce druhé strany.** Využití audiozáznamu a generování technik, jak přispět ke zklidnění emocí druhé strany. Také jak efektivně využívat řeči těla v konfliktních situacích.
- **Nejčastější konflikty** - workshop – příklady (také již připravené modelové situace lektorem) a **tréninky** spojené i s videozáznamy a zpětnou vazbou od lektora i ostatních účastníků kurzu
- **PRÁCE S „HODNOTÍCÍ ŠKÁLOU“ A „OSOBNÍMI ROZVOJOVÝMI PLÁNY“**



NÁPLŇ KURZU – 3. den

- **Aktivita „Domeček“**
- PŘIPOMENUTÍ KLÍČOVÝCH TÉMAT Z PRVNÍHO BLOKU
- **Generování zkušeností účastníků s aplikací témat do praxe** (co se dařilo, kde nastaly obtíže)
- **Realizace tréninků umožňující upevnění dovedností a případně korekce**
- **SCHOPNOST PŘIJMOUT A PROSADIT ZMĚNU**
 - Změna – hrozba nebo příležitost?
 - „Kam se poděl můj Sýr“
 - Ukázka z filmu „Generál Eisenhower – velitel invaze“
 - Co komunikovat
 - Jak o změně informovat
 - Trénink dle případové studie nebo na příkladech z praxe účastníků
- **SCHOPNOST KVALITNĚ KOMUNIKOVAT – SDĚLOVAT, ZÍSKÁVAT ZPĚTNOU VAZBU A AKTIVNĚ NASLOUCHAT**
 - Aktivita „Kresba“ aneb jak zlepšit sdělování a zpětnou vazbu
 - Čínský znak pro „Naslouchání“ – vymezení pojmu
 - Cvičení dle zadání
- **SCHOPNOST KOMUNIKOVAT MEZI TÝMY**
 - „2 věže a most“ (indoorová aktivita), společné zhodnocení
 - Znaky relevantní informace
 - Užitečné typy jak zlepšit e-mailovou komunikaci
- **SCHOPNOST MODEROVAT DISKUSI, ŘEŠIT PROBLÉMY, ROZHODOVAT**
 - Moderace diskuse – metoda „SIMONA“ a zásady efektivní diskuse, trénink
 - Metody řešení problémů „5xProč?“ a „Ishikawův diagram“
 - Podmínky efektivního rozhodování
 - Rozhodování (s ohledem na situační kontexty)
 - Jak rychle a komplexně zhodnotit návrh, řešení – METODA „6 KLOBOUKŮ“, trénink
- **SCHOPNOST SE ZDRAVĚ PROSADIT (asertivní jednání)**
 - Co je to být asertivní
 - Chování jedince pasivního, agresivního a asertivního
 - Bludné kruhy
 - Test „Víte co je asertivita?“ spojený s tréninkem 15 situací z manažerské praxe
- **PRÁCE S „HODNOTÍCÍ ŠKÁLOU“ A „OSOBNÍMI ROZVOJOVÝMI PLÁNY“**

