

## Efektywność menedżera

prospekt informacyjny  
oferta programu rozwojowego  
dla menedżerów  
+ opcja Programu Indywidualnego

### **ACTION LEARNING**

uruchamiamy do działania  
gwarantujemy rezultaty

## Wstęp

- **Efektywność Menedżera** to program rozwojowy dla menedżerów, którzy chcą świadomie zarządzać swoją efektywnością zawodową.
- Jest on **dedykowany menedżerom**, którzy chcą rozwijać swoje **umiejętności zarządzania sobą i zespołem oraz osiągać trwałe efekty**.  
A także dla tych którzy w swojej ścieżce kariery planują awans.
- Jego zaletą jest **nowatorskie wykorzystanie techniki action learningu** - uczestnik analizuje własne zachowania i doświadczenie w celu ich zmiany, a także **coachingu grupowego i indywidualnego**, jako wzmocnienia kształcenia kompetencji związanych z efektywnością zawodową.
- **Jest prowadzony przez praktyków biznesu.**

## O nas

projekt Leverage powstał w wyniku połączenia sił  
**4 doświadczonych trenerów i coachów**

poza biznesem łączy nas **aktywna działalność  
w International Coach Federation**

dotychczasową współpracę i rekomendacje zamieniłyśmy  
w trwałą biznes

### DLACZEGO?

uczymy zespołowości i same **działamy zespołowo, by gwarantować  
klientom wysoką jakość i dostarczać najnowsze know-how**

czerpiąc z różnorodnych doświadczeń i szkół, dajemy 4 razy więcej  
potencjału do realizacji nieszablonowych przedsięwzięć

projekt  
**LEVERAGE**

leadership  
values  
greatness

zespół



## misja

wspieranie klientów w osiągnięciu zamierzonych celów i poprawie skuteczności

przekształcanie nawyków i sposobów pracy, które przestały działać

towarzyszenie tym na przodzie peletonu

i tym, którzy chcą mieć wpływ na to, co tworzą

oraz tym, którzy chcą uruchomić swój potencjał, żeby osiągać cele

wartości

rezultaty

energia potencjał

sprawczość

konkret

wpływ

## Założenia programu rozwojowego

- Forma: Szkolenie otwarte.  
Zapraszamy menedżerów z różnych firm. Okazja do wymiany doświadczeń. Możliwość poznania problemów menedżerów z innych organizacji, środowisk. Nauka akceptacji, efektywnej komunikacji, pracy na mocnych stronach. Poszerzenie świadomości.
- Realizacja: Program składa się z 3 warsztatów 2-dniowych i możliwości indywidualnej kontynuacji rozwoju oraz szlifowania umiejętności (spotkania indywidualne z praktykami, uzupełnione dodatkowo o superwizje, informacje zwrotną)
- Daty: 2-3 luty , 2-3 marzec, 30 – 31 marzec
- Miejsce: Poznań. Preferowane miejsce: Concordia Design lub Spot
- Liczba uczestników: Od 6 do 12.
- Dla kogo: Menedżerowie, którzy prowadzą własne zespoły (min. 3 osoby) i leaderzy (właściciele firm). Osoby które chcą się przygotować do awansu
- Metodologia : Warsztatowy z wykorzystaniem action learning i coachingu grupowego
- Prowadzące: Gwarancja 2 trenerów: Hanna Caplewska i Marta Rogowska

# I warsztat: **Efektywność osobista w środowisku zawodowym**

## **Cel:**

- zwiększenie osobistej efektywności w środowisku zawodowym
- efektywna organizacja pracy i planowania

## **Dzięki uczestnictwu w szkoleniu każdy:**

- będzie miał okazję stworzyć własny dzienny, tygodniowy, miesięczny plan działań
- zbudować efektywne cele zawodowe
- wejść w rolę motywującego i motywowanego
- zmieni ograniczające przekonania dotyczące własnej roli i funkcjonowania w środowisku zawodowym
- opanuje sztukę asertywnego zachowania
- odkryje sabotażystów osobistej efektywności

## **W ramach 2-dniowego programu rozwijać będziemy następujące umiejętności:**

- stosowanie metod i narzędzi zwiększania osobistej efektywności
- wyznaczanie celów zawodowych, wg reguły SMARTER
- planowanie zadań, przerw i relaksu
- motywowanie siebie i zespołu
- budowanie wspierających przekonań
- zachowania asertywne w komunikacji z sobą i grupą
- wykorzystywanie metod zapobiegania i przeciwdziałania stresowi



## II warsztat: **Efektywne spotkania biznesowe czyli jak w prosty sposób mieć wpływ na osiągnięte wyniki**

### **Cel:**

- zwiększenie osobistej efektywności w prowadzeniu spotkań - wzmacniających, mobilizujących i zachęcających zespół do osiągnięcia efektywnych wyników

### **Dzięki uczestnictwu w szkoleniu każdy:**

- pozna sposoby organizowania spotkań zespołowych i indywidualnych w innych firmach
- uświadomi sobie jak spotkania zespołowe i indywidualne przekładają się w prosty sposób na wyniki
- pozna korzyści spotkań zespołowych i indywidualnych (dla lidera, dla pracownika)
- będzie mógł opracować cele spotkań, strukturę i plan - spójne ze specyfiką swojej organizacji kulturą, zespołem, wynikami
- pozna i określi swoje mocne strony w prowadzeniu spotkań (zespołowych i indywidualnych), a poprzez ćwiczenia w grupkach i bieżącą informację zwrotną będzie mógł doskonalić umiejętność prowadzenia spotkań

### **W ramach 2-dniowego szkolenia będziemy rozwijać następujące umiejętności:**

- przygotowanie spotkania: cel, agenda, forma prowadzenia
- wykorzystanie narzędzi wspierających spotkanie
- jak prowadzić spotkania zespołowe by zachęcały a nie zniechęcały
- prowadzenia różnych stylów rozmowy indywidualnej, dostosowanych do pracownika
- doskonalenie sposobu prowadzenia spotkań zespołowych i indywidualnych.

Końcowym efektem szkolenia będzie opracowanie strategii działania dostosowanej do własnej firmy i jej specyfiki w zakresie prowadzenia spotkań biznesowych.

## III warsztat: **Sztuka skutecznej autoprezentacji, czyli jak zrobić, żeby inni nas słuchali**

### **Cele:**

- rozwinięcie kompetencji wygłaszania referatów na seminariach, konferencjach, spotkaniach wewnętrznych
- opanowanie sztuki autoprezentacji

### **Dzięki uczestnictwu w szkoleniu każdy:**

- będzie miał możliwość obserwacji siebie i innych w działaniu
- pozna zasady dress-code na konferencjach biznesowych, naukowych, w pracy
- poszerzy wiedzę na temat komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- pozna zasady psychomotoryki ludzkiego umysłu
- dowie się, jak prowadzić ciekawie wystąpienia, aby przekazywały to co mówca chce przekazać, wyrażały jego wiedzę i profesjonalizm, dawały korzyści uczestnikom

### **W ramach 2-dniowego programu rozwijać będziemy następujące umiejętności:**

- budowania postawy proaktywnej, samoakceptacji i wysokiej samooceny
- publicznego prezentowania swoich poglądów (podczas symulacji spotkań wewnętrznych)
- efektywnej komunikacji
- skutecznego zmniejszania stresu
- radzenia sobie z trudnymi pytaniami słuchaczy
- korzystania z technik przydatnych do kreowania własnego wizerunku podczas wystąpienia
- używania perswazyjnego języka i argumentowania

## Oferta dodatkowa **Indywidualny Program Rozwojowy**

Indywidualny Program Rozwojowy to cykl spotkań osobistych z trenerem - coachem organizowanych pomiędzy warsztatami lub po ich zakończeniu. Istnieje możliwość wykupienia Programu po zakończeniu warsztatów.

### **Cel:**

- wzmocnienie efektów szkoleń oraz przepracowanie indywidualnych celów, wątpliwości z coachem.

### **Program obejmuje następujące pakiety spotkań indywidualnych – do wyboru:**

1. I opcja - Trzy spotkania organizowane raz na dwa - trzy tygodnie
2. II opcja - Sześć spotkań organizowanych raz na dwa - trzy tygodnie
3. III opcja – Dzień VIPa - oparty na superwizji, shadowingu

Daty spotkań ustalane są indywidualnie z uczestnikami

### **Dzień VIPa to:**

- Obserwacja klienta w czasie pracy, rozmowa na temat tego co i jak wdrożył w swojej pracy, przekazywanie szybkiego feedbacku
- Wzmocnienie i utrwalenie wiedzy oraz zdobytych umiejętności
- Czas trwania – 1 dzień
- Data spotkania ustalana jest indywidualnie z uczestnikami

## wycena

Zakres	Zakup do 05.12.2015	Cena regularna	Raty
3 bloki warsztatów / 1 osoba	4000	5500	4 x 1375
I opcja dodatkowa (3 spotkania)	450	600	
II opcja dodatkowa (6 spotkań)	750	1100	
III opcja (Dzień VIPa - superwizja / shadowing)	1000/1 dzień	1300/ 1 dzień	
Stworzenie autorskiej koncepcji warsztatów			
2 równorzędnych trenerów prowadzących			
Przerwy kawowe			
Lunche składające się z 2 dań			
Prestiżowa lokalizacja			
Materiały szkoleniowe w tym podręcznik			
Imienne certyfikaty po ukończeniu programu			

- Podane ceny są kwotami netto (stawka VAT zw.)
- Propozycja nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu Cywilnego i ma wyłącznie charakter informacyjny.

## Hanna Caplewska

### Partner Zarządzający



Certyfikowany coach ICF (ACC), menedżer, trener biznesu, ekonomista. Jest również wykładowcą poznańskich uczelni UAM, WSNHiD oraz Akademii Coachingu w Katowicach, Krakowie i Warszawie. Specjalizuje się w coachingu menedżerskim i kariery dla menedżerów średniego i wyższego szczebla. Prowadzi coaching indywidualny, grupowy oraz warsztaty z zakresu skutecznej komunikacji, leadership'u, zarządzania przez cele, delegowania zadań, rozwiązywania konfliktów, budowania potencjału grupy, motywowania, kreatywnego myślenia, przygotowania do awansu, określania ścieżki kariery itp. Zarządzała zespołami marketingowymi, wprowadzała nowe produkty na rynki polskie i zagraniczne. działała w obszarze aktywizacji sprzedaży grup asortymentowych, rozwijała sieci sprzedaży na wszystkich szczeblach kanału dystrybucji. W branży business development od 15 lat.

Od trzech lat pełni funkcję dyrektora i vice dyrektora International Coach Federation - największej na świecie organizacji zrzeszającej profesjonalnych coachów.

Jest również członkiem Komisji Rewizyjnej ICF Polska, członkiem Polskiego Stowarzyszenia Trenerów Rozwoju Osobistego. Świadczy usługi marketingowe dla MŚP.

Pracowała m.in. dla firm: Grupa Allegro, Forum Media Polska, Cognifide, Komeb, B.D.I Europejczyk.

## Marta Rogowska



### . Partner Zarządzający

Certyfikowany coach ICF (ACC) i ICC, menedżer, trener biznesu, psycholog.

Specjalizuje się w zakresie zwiększania własnej efektywności, w oparciu o wzmacnianie własnej odporności, zarządzanie własną energią, pracę z przekonaniem, zachowanie równowagi work – life balance. Jako coach i trener pracuje z kadrą menedżerską średniego i wyższego szczebla oraz z osobami dorosłymi i studentami.

Wykorzystując dotychczasowe doświadczenie pracuje zarówno z klientami indywidualnymi (coach, superwizor, doradca, mentor), jak i z grupami (trener, lider projektów).



Zdobyła doświadczenie menedżerskie w międzynarodowej instytucji finansowej. Wspierała kadrę menedżerską w zarządzaniu ludźmi, w kształtowaniu zdrowych relacji pracowniczych, w rozwijaniu umiejętności menedżerskich, w podejmowaniu decyzji kadrowych dostosowanych do specyfiki zespołu, jednostki organizacyjnej.

Posiada doświadczenie we wdrażaniu dużych projektów, związanych ze zmianą, osiąganiem lepszych wyników w biznesie. W branży business development od 19 lat. Obecnie współpracuje także z Schenk Institute.

Pracowała dla: BZ WBK S.A., Eurocash, Bonduelle Polska.

pracowaliśmy między innymi dla



## Zapraszamy do kontaktu

biuro  
ul. Zwierzyniecka 10  
pokój 207  
60-813 Poznań

Hanna Caplewska

+48 605 726 610

[hcaplewska@projekt-leverage.pl](mailto:hcaplewska@projekt-leverage.pl)

Marta Rogowska

+48 607 665 789

[mrogowska@projekt-leverage.pl](mailto:mrogowska@projekt-leverage.pl)