

Warsztat- Jak skutecznie zarządzać zespołem rozproszonym

Warszawa, 12 -13 kwietnia 2018



- Poznanie kluczowych zagadnień związanych z zarządzaniem osobami i grupami będącymi w rozproszeniu. Ćwiczenia praktyczne.
- Identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników, służąca nakreśleniu kierunków indywidualnego rozwoju zawodowego.
- Możliwość autentycznej wymiany doświadczeń uczestników szkolenia.

Zgłoś swój udział już dziś!

☎ 530 755 339 ✉ ewa.rokicka@bmspolska.pl





Cele szkolenia:

Poznanie kluczowych zagadnień związanych z zarządzaniem osobami i grupami będącymi w rozproszeniu. Ćwiczenia praktyczne.

Identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników, służąca nakreśleniu kierunków indywidualnego rozwoju zawodowego. Możliwość autentycznej wymiany doświadczeń uczestników szkolenia.

Stosowane metody szkoleniowe:

ćwiczenia zespołowe, indywidualne, dyskusje kierowane, własne metody treningowe, wykład, zajęcia warsztatowe, testy.

Szkolenie będzie realizowane metodami warsztatowymi, angażującymi uczestników, przewidziane są m.in.:

- odgrywanie ról – scenki, rejestrowane kamerą
- ćwiczenia w grupie
- ćwiczenia w podgrupach
- dyskusje
- praca indywidualna

Metodyka pracy:

Metoda warsztatowa z elementami prezentacji, praca grupowa, w parach i ćwiczenia indywidualne, symulacje, prezentacja autentycznych materiałów i narzędzi, dyskusja i wymiana doświadczeń.



Wartościowe spotkanie w gronie praktyków HR, poszerzające wiedzę nt. rozwiązań i narzędzi z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi implementowanych w rzeczywistości organizacyjnej, uwzględniających specyfikę danej firmy i branżowość. Przyjazna, warsztatowa formuła spotkania, stwarzająca możliwość wymiany opinii, wzajemnej współpracy i inspiracji. Świetna organizacja konferencji, na którą złożyła się wzorcowa komunikacja wydarzenia i przyjazne miejsce spotkania. Bardzo dziękuję za te wspólne dwa dni.

Jolanta Bartkowiak-Stawska, Orange

Od czego zależy sukces w zarządzaniu zespołem rozproszonym?

Ćwiczenia (Co odróżnia zespół od grupy? Cele zbiorowe i indywidualne, co odróżnia zespół stacjonarny o rozproszonego?)

Co odróżnia lidera do przywódcy? PODSTAWOWE ZADANIA MENEDŻERA – LIDERA

3 typy menedżerów – 3 kultury – wpływ na zespół (Natuszczycy, Wampiry, Anioły)

Znaczenie przywództwa – inteligencja emocjonalna

Ćwiczenie -TEST CZY JESTEŚ TRUDNYM SZEFEM

- Na początek ustal zasady!
- 5 cech ludzi
- Gdy szef coś zleca, wydaje polecenie...
- 3 prawa szefa przy odmowie wykonania przez pracownika
- Zasada 3 kroków. Praca pracownika z problemem
- Kontrola
- Jak ocenić stopień realizacji celów?
- Ludzie
- 3 kapitały
- Bycie menedżerem zobowiązuje

Ćwiczenie zasady pracy w zespole – „szklanka”

Burza mózgów – zasady

- 3 w 1
- Jak to się robi zdalnie?

Prowadzenie dyskusji/spotkania na odległość i stacjonarnie

- organizowanie spotkań face to face
- wykorzystanie technologii
- kontrola przebiegu
- aktywizowanie rozproszonych uczestników
- weryfikacja zdobytej wiedzy, przyjętych ustaleń, podziału zadań



Z przyjemnością polecam organizowane przez BMS Konferencje. Jest to niepowtarzalna okazja do pogłębienia wiedzy, wymiany doświadczeń i poznania Profesjonalistów. Niezaprzeczalnym atutem, jest wysokiej klasy Profesjonalizm Organizatorów dbających o najwyższy standard i jakość. Warto uczestniczyć w takich spotkaniach.

Katarzyna Fryc, MAN Truck & Bus Polska sp. z o.o.

PROGRAM- DZIEŃ II

Określenie wspólnej wizji

Misja w zespole wirtualnym

Określenie najważniejszych wartości

- Przełożenie na pracę z zespołem działającym w rozdzielaniu

Hierarchia komunikacji w firmie

Ćwiczenie : SMART – Wytaczanie celów

- Zarządzanie czasem przy zarządzaniu zespołem rozproszonym
- Najpierw sporządź listę
- Zasada Eisenhowera
- Delegowanie a czas
- Źródła „jedynek”
- Sukces w zarządzaniu
- Planowanie skraca czas realizacji

Szef a pracownik – różne kompetencje

Delegowanie zadań w zespole wirtualnym

- Obowiązki a delegowanie zadań
- Zasada pierwszej, drugiej i trzeciej próby

Delegowanie uprawnień – Empowerment

- Ryzyko?
- Gdy masz problem – przyjdź do mnie z rozwiązaniem! Dlaczego to nie działa?
- Japońska i amerykańska metoda podejmowania decyzji

Komunikacja z zespołem wirtualnym - rozproszonym

- telekonferencje
- wideo rozmowy
- email
- rola notatek – przesyłanie zapisków szefowi - technologia

Motywowanie zespołu rozproszonego

- ile mogę mieć osób w zespole?
- jak motywować każdego pracownika oddzielnie a jak wszystkich razem?
- zasada równowagi plusów i minusów
- czas dla każdego
- słowo klucz: konsekwencja
- ile każdy myśli o sobie a ile o innych?
- Osamotnienie, alienacja, poczucie bezradność

Czy wszyscy ludzie to kapitał?

- -20/60/+20
- Może tylko główna część załogi?
- Gdy firma ma kłopoty, najpierw zwalnia ludzi...
- Optimum zatrudnienia to pewna ilość potrzebna do wypracowania przychodu...?
- Co jest kapitałem a co opakowaniem...?

Podsumowanie



Polecam spotkania praktyków organizowane przez BMS. Fantastyczna atmosfera i cenna wymiana doświadczeń! Duża dbałość o zawartość merytoryczną prezentacji.

Justyna Siwek, Poczta Polska S.A.



Adam Górecki

Praktyk zarządzania, interim manager, wykładowca MBA, negocjator zastępczy – uprawniony, mediator, coach/ trener i konsultant. Realizuje projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrują się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich w nowoczesnym, wysoce zmiennym środowisku biznesowym.

Ekspert z dziedzin; zarządzania strategicznego, zespołami, przywództwa w zmianie, negocjacji, sprzedaży B2B i B2C, obsługi i budowy trwałych relacji z klientami CRM, prowadzenia spotkań - wystąpień, organizacji pracy i czasu, coachingu i On the Job Training, work – life balance i work – life integration.

Posiada 27-letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w międzynarodowych korporacjach, wzbogacone o wiele szkoleń krajowych i zagranicznych.

Pracował w dwóch największych na świecie firmach w swoich branżach (IKEA, Electrolux).

Był wice szefem firm, ds. sprzedaży, w Yawal i Final S.A. w ramach projektu interim management. Był dyrektorem sprzedaży krajowej w: Amica Wronki, Electrolux Poland (reprezentował firmę odnośnie marek Electrolux, AEG, Zanussi), Merloni Indesit Polska (Ariston). Pracował w Leroy Merlin oraz był szefem sprzedaży w IKEA w Polsce.

Zarządzał działami sprzedaży liczącymi kilkadziesiąt osób oraz był odpowiedzialny za kilkusetmilionowe budżety sprzedaży.