

WARSZTATY Z WARTOŚCIĄ



SZANOWNI PAŃSTWO

Kluczowym dla nas pojęciem jest kultura organizacyjna, oparta o wartości, postawy, misję, cele, strategię firmy, efektywną komunikację, system zarządzania zasobami ludzkimi. Jest ona naszym zdaniem niezbędna do osiągnięcia trwałego sukcesu w biznesie.

Rozwijając to pojęcie pomagamy firmom zintensyfikować sprzedaż, poprawić obsługę klienta, usprawnić zarządzanie, komunikację i pracę zespołową, zminimalizować koszty, zmaksymalizować zyski.

Wspólnie z Klientem szukamy takich rozwiązań, które najlepiej powiążą jego bieżące możliwości i potrzeby szkoleniowe z perspektywną strategią rozwoju.

Decydujące znaczenie ma dla nas znalezienie realnych rozwiązań, które znajdują zastosowanie w praktyce oraz wspieranie naszych Klientów, udzielane im w trakcie przejścia z fazy analizy problemu do fazy znalezienia i wdrożenia rozwiązania. Pomagamy realizować marzenia – nawet te najśmielsze.

Zapraszam do zapoznania się z naszą wstępną ofertą na rok 2018, przygotowaną zarówno dla firm zainteresowanych kompleksową i długofalową współpracą, jak i tych, które oczekują specyficznych, jednorazowych działań.

Z poważaniem

Zbigniew Mielke

JAK TO ROBIMY:

Do grupy tych podstawowych kompetencji zaliczamy właściwości osobiste oraz sytuacyjne, ujawniające się w następujących okolicznościach:



Wszystkie nasze projekty budujemy na bazie analizy kompetencji osobistych uczestników, rozumianych przez nas, jako łączny (synergiczny) efekt oddziaływania:

1. CECH OSOBOWYCH (postaw i nastawień)
2. WIEDZY (teorii)
3. UMIEJĘTNOŚCI (praktyki stosowania wiedzy i wprowadzania zmian)

Formuła prowadzenia nowoczesnych treningów powoduje często zatarcie granicy między tradycyjnym szkoleniem, a usługą doradczą. Naturalną konsekwencją naszych szkoleń może być pomoc przy wdrażaniu różnego rodzaju projektów i zmian organizacyjnych u partnera. Pracujemy metodą doradztwa współuczestniczącego w formule team work i problem solving. Polegają one na aktywnym udziale partnera w procesie wprowadzania zmian, przy wsparciu merytorycznym z naszej strony.

Staramy się wypracować takie rozwiązania, które sprzyjają zarówno osiągnięciu celów firmy, jak i dbaniu o ludzi.

Projekty szkoleniowe

Na bazie podstawowych kompetencji tych, które wraz z partnerem uznajemy za kluczowe dla osiągnięcia sukcesu firmy, budujemy jak z klocków, adekwatny do potrzeb program współpracy. Tworzymy z nich interaktywne moduły szkoleniowe, dopasowane ściśle do aktualnej sytuacji firmy i do oczekiwań konkretnej grupy uczestników projektu.

Każdy moduł składa się z krótkiej części seminaryjnej (wprowadzającej) i zasadniczej części warsztatowej (prowadzącej do wykształcenia konkretnych umiejętności, rozwiązania konkretnych problemów lub osiągnięcia konkretnych wytyczonych celów).

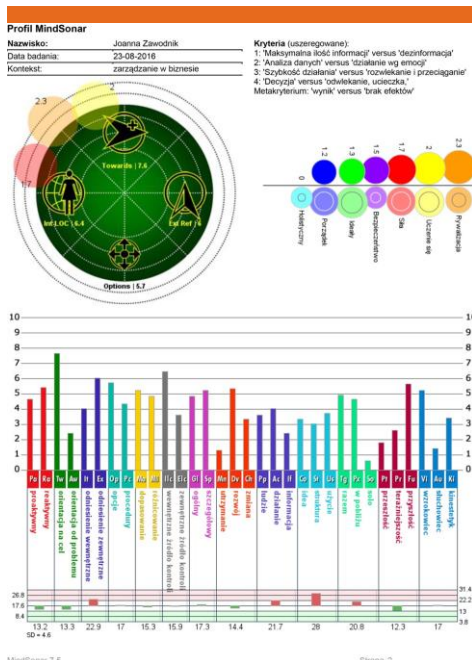
Niestandardowe możliwości współpracy są praktycznie nieograniczone i obejmują przygotowanie oraz przeprowadzenie warsztatu, seminarium, programu szkoleniowego lub konsultingowego, których zakres merytoryczny, czas trwania, miejsce i sposób realizacji będą dostosowane do bardzo wysublimowanych potrzeb i oczekiwań Zleceniodawcy. Wspólnie z Klientem gotowi jesteśmy opracować całkowicie nowe projekty.

„Pomagamy jednostkom, zespołom i organizacjom

Wypracować optymalny dla nich system zarządzania

I przejść od zamiarów, poprzez twórcze pomysły,

do działania uwieńczonego trwałym sukcesem rynkowym....”.



MindSonar jest niezbędnym instrumentem w coachingu, coachingu zespołowym, projektowaniu rozwoju kompetencji, szkoleniach, doradztwie, zarządzaniu, rekrutacji, modelowaniu najlepszych w swojej klasie, określaniu kultury organizacyjnej, projektowaniu zmian, a nawet w marketingu.



Kontakt:

Coachcafe Zbigniew Mielke

603 082 333

zmielke@coachcafe.pl

www.coachcafe.pl

link o mnie:

<http://coachcafe.pl/o-mnie/>

PRZYKŁADOWA TEMATYKA WARSZTATÓW.

1. Jak rozwijać u siebie autentyczność i otwartość w relacjach jako szef czy pracownik. W oparciu o najnowsze techniki uważności i świadomości siebie i relacji 'win-win' (wygrany-wygrany).
2. Jak zbudować i rozwijać zespoły tak, aby mogły efektywnie współpracować – wykorzystanie teorii „wartości Gravesa i Spiral Dynamics“ – narzędzia mogące opisać typ organizacji „Turkusowych“
3. Jak budować efektywne i spójne systemy szkoleniowe na poziomie firmy/zespołu - planowanie, budowa i przekształcanie wielowymiarowych systemów szkoleniowych w firmie
4. Jak uruchomić projekt oraz w jaki sposób nadzorować jego przebieg, aby osiągnąć założony wcześniej cel - organizacyjne zarządzanie projektami na poziomie firmy/zespołu
5. Jak kształtować przebieg zmian organizacyjnych i przeformułowywać opory pracowników -zarządzanie zmianą na poziomie firmy/zespołu
6. Jak określić i wprowadzić efektywne systemy wymiany informacji na poziomie jednostek, zespołów i firmy jako całości - efektywna komunikacja w firmie
7. Jak skutecznie zarządzać konfliktem na poziomie firmy/zespołu - przewidywanie i rozwiązywanie sytuacji konfliktowych
8. Jak pozytywnie wykorzystać sytuację stresu zawodowego i jak bronić się przed jego negatywnymi skutkami.
9. Jak planować i budować systemy wprowadzania nowych pracowników w struktury firmy i pracę zespołu - adaptacja zawodowa pracowników. Model Blancharda i diagnoza MindSonar.
10. Jak zminimalizować konflikty z przełożonymi, podwładnymi, współpracownikami oraz klientami i skutecznie dbać o swoje interesy - trening uważnej świadomości.
11. W jaki sposób prawidłowe gospodarowanie czasem i informacją może pomóc w codziennej pracy i zarządzaniu zespołem - praktyczne zarządzanie sobą w czasie.
12. Trafny dobór pracowników jako inwestycja wspierająca realizację celów, misji, wartości i strategii firmy – w oparciu o narzędzie MindSonar.
13. Jak negocjować po partnersku, aby obie strony czuły się wygrane – miękkie negocjacje biznesowe.
14. Jak uważnie słuchać i jak mówić, aby osiągnąć cel i uniknąć nieporozumień - komunikacja interpersonalna.
15. Jak chronić pracowników przed wpływem *śmiecia informacyjnego* - umiejętność *odtruwania* zespołu i przeciwdziałanie *wypaleniu* zawodowemu jako czynniki wspierające efektywną pracę.
16. Jak własnymi doświadczeniami wspierać swoich podwładnych - coaching i mentoring.
17. Jak przy użyciu różnych środków profesjonalnie i efektywnie prowadzić prezentacje produktowe dla klienta.
18. Jak skutecznie prowadzić szkolenia produktowe - podstawowe wiadomości dla trenerów z zakresu andragogiki i przekazu informacji.
19. Jak skutecznie prowadzić rozmowy handlowe z klientem - kiedy klient przychodzi do ciebie, kiedy ty przychodzisz do klienta, kiedy kupujesz i kiedy sprzedajesz.
20. Jak skutecznie zaprezentować siebie i firmę - autoprezentacja i autowizerunek .
21. Jak przy pomocy telefonu kształtować wizerunek człowieka i firmy, jako godnego zaufania rozmówcy - rozmowa telefoniczna.