

17-18 LUTEGO 2016
WARSZAWA

KOMPETENCJE

MENEDŻERSKO – PRZYWÓDCZE

REGIONALNEGO KIEROWNIKA

W FARMACJI

**2 dniowe szkolenie jak zarządzać biznesem, zespołem i sobą
dla kierowników pracujących w środowisku farmaceutycznym**

KORZYŚCI Z 2 DNIOWEGO SZKOLENIA

- Uzyskanie najnowszej wiedzy o kompetencjach menedżerskich, opartej o badania naukowe i zachowania organizacyjne.
- Uzyskanie umiejętności w 3 obszarach zarządzania:
 - zarządzania biznesem – tożsamości zawodowa, swojej roli i
 - pracownikiem, zespołem
 - sobą
- Dokonanie autodiagnozy w obszarach zachowań biznesowych z wykorzystaniem kwestionariuszy:
 - Autodiagnoza stylu komunikowania
 - 4 style społeczne komunikowania
 - Autodiagnoza rodzaju wpływu wywieranego na ludzi – „Dajesz czy odbierasz energię innym?”
- Poznanie i doskonalenie w praktyce modelowych struktur rozmów menedżera z podwładnym
- Uzyskanie wglądu we własne kompetencje i opracowanie planu dalszego rozwoju

PO UKOŃCZENIU 2 DNIOWEGO WARSZTATU UCZESTNICY BĘDĄ

- Posiadali świadomość swoich kompetencji menedżerskich
- Znali najnowsze modele zarządzania – sytuacyjnego, transformacyjnego oraz dystrybucyjnego oraz potrafili zarządzać w tym stylu
- Potrafili korzystać z narzędzi komunikacji menedżera w zarządzaniu ludźmi
- Znali najnowsze modele motywacji pracowników i potrafili je wykorzystać w swojej pracy
- Znali narzędzia zarządzania zespołem jak i poszczególnymi pracownikami
- Wiedzieli jak zarządzać swoją energią życiową – dbać o sprawność fizyczną, zdrowie oraz zarządzać stresującymi sytuacjami i stresem
- Mieli opracowany plan doskonalenia umiejętności menedżerskich

OPIS SZKOLENIA

Program 2 dniowego szkolenia oparty jest na najnowszych, światowych programach i sprawdzonych modelach rozwoju kompetencji menedżerskich i przywódczych. Oparty jest na koncepcji 3 obszarów, którym zajmuje się menedżer: zarządzaniu działaniami aby osiągnąć cele biznesowe, zarządzaniu zespołem i zarządzaniu poszczególnymi pracownikami oraz zarządzaniu sobą.

Efektywność menedżer osiąga wtedy, gdy potrafi zintegrować kompetencje w tych trzech obszarach, na warsztacie uczestnicy poznają modele, techniki i narzędzia, stosowanie w praktyce biznesowej w tych trzech obszarach uwzględniając specyfikę zarządzania w środowisku farmaceutycznym.

Warsztat prowadzi doświadczony praktyk zarządzania w środowisku farmaceutycznym, menedżer marketingu i sprzedaży w globalnych organizacjach- Wioletta Małota, która dzieli się na swoim ponad 15 letnim doświadczeniem pracy w środowisku lekarskim i farmaceutów oraz ponad 8 letnim doświadczeniem w szkoleniu pracowników firm farmaceutycznych, farmaceutów oraz lekarzy. Wioletta Małota absolwentka studiów doktoranckich w zakresie nauk o zarządzaniu na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, specjalizująca się w zachowaniach organizacyjnych, jest autorką książki „Jak z menedżera stać się przywódcą”.

Program warsztatu doskonali praktykę zarządzania i jest zorientowany na uzyskanie konkretnych praktycznych korzyści przez uczestników.

RAMOWY PROGRAM

WPROWADZENIE DO 3 KOMPETENCJI

- Model kompetencji menedżera i przywódcy. Kiedy menedżerem a kiedy przywódcą?
- Diagnoza własnego stylu komunikowania się - kwestionariusz 4 stylów społecznego komunikowania

ZARZĄDZANIE BIZNESEM

- Zarządzanie klientami i kategorią produktów
- Wyznaczanie i realizacja celów biznesowych
- Mierniki efektywności – czyli praca z KPI

ZARZĄDZANIE PRACOWNIKIEM

- Style zarządzania
- Motywowanie ludzi
- Komunikowanie się z pracownikami
- Zarządzanie różnymi typami pracowników
- Rozwijanie pracowników – menedżer w roli Coacha oraz Mentora

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

- Twój wpływ na zespół – dajesz czy odbierasz energię zespołowi
- Zasady funkcjonowania zespołu i wpływ kierownika na jego efektywność

ZARZĄDZANIE SOBĄ

- Strategie zarządzania stresem
- Techniki odnawiania energii życiowej

KOMPETENCJE

MENEDŻERSKO – PRZYWÓDCZE REGIONALNEGO KIEROWNIKA

W FARMACJI

PROGRAM 1 DZIEŃ

Moduł I

ZARZĄDZANIE BIZNESEM

„Nie można rozwiązać problemów naszej egzystencji na tym samym poziomie myślenia, na którym zostały wykreowane”

Albert Einstein

Kim jestem? Kim jest moja firma? Jakie wartości dostarczam klientowi?

- Określenie tożsamości i ról kierownika wobec różnych interesariuszy, znaczenia produktów firmy oraz jej misji przełożone na korzyści interesariuszy.

Kim jest mój klient?

- Dokonanie charakterystyki klientów – poprzez dokonanie segmentacji klientów według różnych kryteriów, określenie profilu potrzeb i oczekiwań klientów.

Jaka jest strategia pracy z klientami?

- Określenie strategii działania wobec różnego rodzaju klientów (kategoryzacja)

Moja strategiczna komunikacja

- Komunikowanie celów strategicznych i zmiany pracownikom, prezentowanie wizji i celów firmy interesariuszom zewnętrznym.
- Diagnoza swojego stylu komunikacji społecznej
- Model komunikacji strategicznej

Kierownik sprzedaży to łącznik pomiędzy interesariuszami zewnętrznymi i wewnętrznymi. Od jego tożsamości i świadomości ról zależy sposób, w jaki reprezentuje firmę, jej produkty oraz siebie na zewnątrz oraz jak zarządza pracownikami. W module I uczestnicy szkolenia wypracują swoją tożsamość „ambasadora” firmy i produktów oraz określą obszar biznesowy którym zarządzają – produkty klientów oraz wartości, jakie im dostarczają. Określona tożsamość zawodowa pozwala uczestnikom na świadome pełnienie ról w organizacji i na zewnątrz.

Moduł II

ZARZĄDZANIE PRACOWNIKAMI sposoby komunikowanie się

„Są dwie trwałe rzeczy, które możemy dać uczniowi: pierwsza to korzenie - druga to skrzydła”

Wywierasz wpływ na innych poprzez nie tylko to co mówisz, ale w jaki sposób

Komunikowanie się z pracownikami

- Charakterystyka stylów komunikacji i rodzaju wywieranego wpływu na innych
- Zasady komunikowania się z osobami o danym stylu
- Określenie jak zdiagnozowany styl komunikowania się wpływu na innych i co należy zrobić, aby dopasować go do różnych stylów komunikacji rozmówców
- Umiejętności komunikowania się – zadawanie otwierających pytań, słuchanie, komunikacja bez barier (bariery w komunikowaniu się T.Gordona)

W tym module każdy uczestnik - wypełniając kwestionariusz „Twój styl komunikacji” - dowie się jaki jest jego styl komunikowania i jaki wpływ wywiera on na innych. Wiedza o swoim stylu i umiejętność rozpoznawania stylu komunikacji innych pozwoli na świadome dopasowanie własnego stylu do sytuacji i stylu interlokutora w celu „nadawania na tych samych falach”. Wiedza o 4 stylach stanowi podstawę umiejętności rozpoznawania stylu komunikacji rozmówcy odpowiedniego dopasowania swojej komunikacji do niego.

KOMPETENCJE

MENEDŻERSKO – PRZYWÓDCZE REGIONALNEGO KIEROWNIKA

W FARMACJI

PROGRAM 1 DZIEŃ

Moduł III

ZARZĄDZANIE PRACOWNIKAMI motywowanie innych

To Ty jesteś źródłem motywacji lub demotywacji pracownika

MOTYWOWANIE LUDZI

- Motywacja wewnętrzna i motywatory zewnętrzne
 - model E.L. Deciego (sprawdzony model motywacji stosowany w kontekście organizacyjnych zachowań)
 - Rozpoznawanie motywacji wewnętrznej u swoich pracowników i wykorzystanie jej w realizacji celów zespołu i organizacji
 - Odpowiedni sposób komunikowania motywatorów zewnętrznych oferowanych przez firmę pracownikom
- 3 czynniki motywujące podwładnych, które zapewnia menedżer
 - Omówienie tych czynników i sposób ich zapewnienia pracownikom
- Tworzenie środowiska dla pracownika motywującego go do pracy

Diagnoza rodzaju wywieranego wpływu: Dajesz czy odbierasz ludziom energię? (kwestionariusz)
Uczestnicy warsztatu dowiedzą się co motywuje pracowników i jak wydobyć z nich motywację wewnętrzną oraz jak pracować z motywatorami organizacyjnymi i celami zewnętrznymi – oferowanymi przez firmę, aby zostały one zintegrowane w motywację wewnętrzną i cele własne.

Moduł IV

ZARZĄDZANIE PRACOWNIKIEM narzędzia komunikowania się

Twój styl zarządzania –kluczem do sukcesu pracowników

STYLE ZARZĄDZANIA

- Mico zarządzanie, zarządzanie sytuacyjne oraz dystrybuowane – kiedy zarządzać w danym stylu? Na konkretnych przykładach z pracy w firmach farmaceutycznych uczestnicy poznają różne style zarządzania pracownikami.
- Narzędzia komunikacji stosowane w każdym ze stylów
- Motywowanie innych poprzez stosowanie odpowiedniego stylu zarządzania

Jak wyznaczam i monitoruję oraz ewoluuję cele mojego działu i pracowników?

- Wyznaczanie celów, monitoring ich realizacji oraz ewaluacja.
- Poznanie i praktyczne przećwiczenie modeli
- Ustalanie celu – model SMARTER
- Realizacja celów – model RACI
- Monitorowanie celów – model SSC
- Ewaluacja celu – model GOLD

Uczestnicy w tym module poznają najnowsze style zarządzania pracownikami oraz dowiedzą się kiedy poszczególne style stosować. Poznają i przećwiczą różne modele – struktury rozmów stosowane przy ustalaniu celów, monitorowaniu przebiegu realizacji celów oraz ich ewaluacji.

KOMPETENCJE

MENEDŻERSKO – PRZYWÓDCZE REGIONALNEGO KIEROWNIKA

W FARMACJI

PROGRAM 2 DZIEŃ

Moduł V

ZARZĄDZANIE PRACOWNIKIEM narzędzia komunikowania się

Komunikacja menedżera źródłem motywacji pracowników

- Menedżerskie narzędzia komunikowania się
- Informacja zwrotna – korygująca zachowanie (model)
- Informacja zwrotna – wyrażająca uznanie(model)
- Delegowanie zadań i odpowiedzialności - struktura rozmowy

Uczestnicy w tym module poznają najnowsze style zarządzania pracownikami oraz dowiedzą się kiedy poszczególne style stosować. Poznają i przećwiczą różne modele – struktury rozmów stosowane przy ustalaniu celów, monitorowaniu przebiegu realizacji celów oraz ich ewaluacji.

Moduł VI

ZARZĄDZANIE PRACOWNIKIEM wspieranie w rozwoju pracowników

W jaki sposób twój styl zarządzania wspiera rozwój pracownika?

ROZWÓJ PRACOWNIKÓW

- Zarządzanie sytuacyjne – menedżer w roli coacha i mentora
- Model rozmowy wspierającej pracowników w znalezieniu rozwiązania – model GROW
- Zasady udzielania rozwojowej informacji zwrotnej – model rozmowy coachingowej
- Dzielenie się wiedzą z podwładnym – struktura rozmowy
- Wydobywanie potencjału i mistrzostwa z pracowników – rozmowa motywująca

W tym module uczestnicy dowiedzą się jak wykorzystać sytuacyjny styl zarządzania w zależności od poziomu rozwoju kompetencji pracownika. Poznają i przećwiczą struktury rozmów wspierających pracownika w rozwoju ich kompetencji i braniu odpowiedzialności. Uczestnik pozna i utrwali zachowania w roli coacha i mentora.

KOMPETENCJE

MENEDŻERSKO – PRZYWÓDCZE REGIONALNEGO KIEROWNIKA

W FARMACJI

PROGRAM 2 DZIEŃ

Moduł VII

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM narzędzia komunikowania się

*„Osiągnięcia organizacji są rezultatem
połączonego wysiłku poszczególnych jednostek”*

Vince Lombard

Jaki zespół budujesz?

- Współzależny i zależny zespół. Zasady zbudowania współpracującego – współzależnego zespołu.
- Zarządzanie 4 rodzajami pracowników – fundamentem, gwiazdą, górą lodową oraz problematycznym dzieckiem
- Model 5 fundamentalnych aspektów efektywnego zespołu - Model P. Lencioni'ego
- Dobre praktyki budowanie efektywnego zespołu

W tym modelu uczestnicy poznają główne czynniki, które decydują o sukcesie zespołu oraz dysfunkcje, które przeszkadzają. Poznają strategie zarządzania zespołem i poszczególnymi typami pracowników.

Moduł VIII

ZARZĄDZANIE SOBĄ budowanie odporności fizycznej i psychicznej

„Kto zna innych jest mądry. Kto zna siebie jest oświecony”

LaoTzu

- Zasady budowania odporności fizycznej i psychicznej
 - Rozwój 4 rodzajów inteligencji – fizycznej, emocjonalnej, intelektualnej oraz duchowej
 - 4 Strategie wypoczywania i odnawiania energii
- Zarządzanie stresem
 - Techniki zarządzania stresem - 3 rodzaje reakcji na stres 3 F (fight, fly lub freeze)
 - kiedy
 - Techniki reakcji w sytuacji stresowej
 - Narzędzie 3 archetypicznych energii
 - Technika 8 „O”
 - Kształtowanie zrównoważonej postawy życiowej

Aby zarządzać biznesem i innymi należy umieć zarządzać sobą. Przemęczony i zestresowany kierownik nie jest dobrym ambasadorem firmy ani nie stanowi przykładu dla swoich podwładnych. Kompetencje osobiste menedżera - umiejętność zarządzania sobą stanowią podstawowy czynnik inteligencji emocjonalnej, która decyduje o efektywności życiowej i zawodowej. W tym module uczestnicy poznają różne strategie i technik budujące inteligencję emocjonalną.

KOMPETENCJE

MENEDŻERSKO – PRZYWÓDCZE REGIONALNEGO KIEROWNIKA

W FARMACJI

TRENER



Wioletta
Małota

Wioletta Małota

Konsultant HR i w zakresie strategii organizacji. Certyfikowany Executive Coach & Mentor. Trener biznesu. Certyfikowany Leadership Coach - Institute of Leadership and Management, UK (2012). Certyfikowany Coach z zakresu inteligencji emocjonalnej przywódców – Roche Martin, UK (2012), certyfikowany Użytkownik PRISM BRAIN MAPPING (2015 r.)

Doświadczony MARKETING MANAGER. Posiada ponad 15 lat doświadczenia w pracy na stanowiskach menedżerskich w globalnych korporacjach w działach produktów farmaceutycznych (3M, Novo Nordisk, SCA Hygiene Products). Od ponad 7 lat prowadzi warsztaty dla środowiska farmaceutycznego z zakresu kompetencji menedżerskich oraz doradza w zakresie strategii organizacji. Autorka programów studiów podyplomowych dla kierowników aptek w Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu, od 5 lat prowadzi szkolenia z zakresu umiejętności menedżerskich kierowników aptek.

W pracy dla środowiska farmaceutycznego integruje praktyczną wiedzę i umiejętności z zakresu zarządzania produktami, klientami farmaceutycznym oraz pracownikami z umiejętnościami trenera biznesu, doradcy strategicznego oraz executive coacha i mentora.

Autorka programów studiów podyplomowych, kierownik studiów, opiekun merytoryczny oraz wykładowca przedmiotów z zakresu przywództwa, kompetencji dzielenia się wiedzą i HRM w Collegium Civitas w Warszawie oraz w Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu. Prowadzi warsztaty na studiach MBA w języku angielskim z zakresu przywództwa, mentoringu i coachingu.



Autorka książki
„Jak z menedżera stać się przywódcą?”
dla menedżerów i coachów
(Difin, grudzień 2012)

Propaguje mentoringową kulturę zarządzania – autorka artykułów z tego zakresu w prasie biznesowej oraz HR (Personel i Zarządzanie) oraz na www.infor.pl. Jest założycielem i prezesem Fundacji Polski Instytut Mentoringu, który wspiera rozwój społeczeństwa obywatelskiego, dzielącego się wiedzą. Zapraszany prelegent na międzynarodowe konferencje coachingowe i mentoringowe (Wenecja/Włochy- 2014, Mumbai/Indie -2014, Adelajda/Australia - 2013, Warszawa – międzynarodowe konferencje naukowe na ALK).

W pracy Trenera, Konsultanta HR Coacha i Mentora stosuje narzędzia psychometryczne takie jak 360°, Extended Disc, MBTI oraz kwestionariusz odkrywający silne strony Strength Finder, kwestionariusz dotyczący inteligencji emocjonalnej, style komunikacji Herona i inne. Prowadzi kurs dla menedżerów i Coachów „Kompetencje Coacha”, który uzyskał akredytację Association for Coaching w Wielkiej Brytanii. (Odbicie akredytowanego kursu stanowi podstawę do ubiegania się o międzynarodową akredytację Coacha na poziomie PCC w organizacji ICF lub AC). Członek Association for Coaching w Wielkiej Brytanii.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu: zarządzania w kulturze coachingowej i mentoringowej przywództwa, narzędzi HR (na przykład: zarządzania poprzez cele, systemu ocen pracowniczych), zarządzania zespołem, motywacji, komunikacji menedżerskiej, zarządzania zmianą, rozwiązywania konfliktów, umiejętności osobistych.

Absolwentka studiów doktoranckich na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie w zakresie nauk o zarządzaniu (2014 r.). Jej praca doktorska dotyczy mentoringu prowadzonego przez kadrę menedżerską. Absolwentka studiów magisterskich SGPiS, na Wydziale Handlu Zagranicznego w Warszawie, studiów podyplomowych na UW w Warszawie, Wydziale Geografii, Specjalizacji – Kultury krajów rozwijających się.

Laureatka konkursu na najlepszy esej z zakresu zarządzania w XXI w zorganizowany przez School of Management at University of South Australia w Adelajdzie. Jej esej pt. „Mentoring odwrócony narzędziem społecznego uczenia się oraz katalizatorem zmian” został jednym z 15 najlepszych esejów w zakresie zarządzania na świecie.

Pracuje globalnie, prowadziła wykłady m.in. w Indiach, Australii, Chinach. Za swój wkład w rozwój coachingu przywódczego otrzymała Nagrodę Global Coaching Leadership Award przez World Coaching Congress, Mumbai, India, luty 2014 r. Certyfikowany Trener kompetencji międzykulturowych (UK). Szkoli i konsultuje w j. polskim i angielskim. Prowadzi blog międzykulturowy www.crossculturemanagement.com w języku angielskim. Specjalizuje się w kulturach Azji, anglosaskich oraz europejskich. Autorka bloga w j. angielskim o kompetencjach międzykulturowych www.crossculturemanagement.com.

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotowujemy je dla Państwa w wersji szkolenia zamkniętego. Prosimy o kontakt: e-mail: m.kowalski@cge.edu.pl

Serdecznie zapraszamy!

KONTAKT Mariusz Kowalski
Tel. 22 651 80 75, 501 165 652
e-mail: m.kowalski@cge.edu.pl

KOMPETENCJE

MENEDŻERSKO – PRZYWÓDCZE REGIONALNEGO KIEROWNIKA

W FARMACJI

**KOMPETENCJE MENEDŻERSKO
 – PRZYWÓDCZE REGIONALNEGO KIEROWNIKA w FARMACJI**
C0458**17-18 LUTEGO 2016 WARSZAWA**

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

DANE DO FAKTURY

Firma:

NIP:

Ulica/skr.pocztowa:

Kod pocztowy/Miejscowość:

OSOBA DO KONTAKTU

– PODANIE JEJ DANYCH UŁATWI KONTAKT W SPRAWACH ORGANIZACYJNYCH:

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

Komu jeszcze Pani / Pana zdaniem możemy przesłać informacje o tym wydarzeniu:

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

WARUNKI UCZESTNICTWA

Koszty udziału w kursie:	do 02.02.2016	od 03.02.2016
	1495 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 300 PLN	1795 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w kursie, dokumentację, wyżywienie.
Ceny nie zawierają kosztów parkingu i noclegów.**Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych.** Prosimy w takim przypadku o przesłanie oświadczenia.☐ Oświadczam, że udział w zamówionym szkoleniu będzie opłacony w przynajmniej 70% ze środków publicznych

Podpis:

SPOSÓB PŁATNOŚCI:

płatność na podstawie faktury proforma lub VAT na konto:

PKO Bank Polski S.A.: 08144013870000 000014952551

Upoważniam firmę Certified Global Education Sp. z o.o. do wystawiania faktury bez podpisu.

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem kursu uczestnik zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia. Możliwe jest bezpłatne delegowanie zastępstwa nawet w dniu rozpoczęcia zajęć.

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie dłuższym niż 14 dni przed szkoleniem organizator zwróci 100% dokonanej wpłaty. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania kursu z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania kursu przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych

OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa i akceptuję je.

Data: Podpis:

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od CGE na podane adresy e-mail (zgodnie z ustawą z dn. 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych - Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).

Data: Podpis:



Hotline: 501 165 652



fax: 22 203 40 52



Internet: www.certge.pl



E-mail: info@certge.pl