

SKUTECZNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

CELE SZKOLENIA

Celem szkolenia jest pogłębienie umiejętności kierowania zespołem oraz zarządzania kompetencjami. Szkolenie zostanie poświęcone tematom obejmowania stanowiska przez kierownika, ustalania zasad współpracy z członkami zespołu i budowania skutecznej struktury zarządzania. Uczestnicy dowiedzą się jak rozwijać zespół, uzupełniać brakujące kompetencje, jak delegować obowiązki, wyznaczać cele i oceniać ich wykonanie.

GŁÓWNE REZULTATY PO WDROŻENIU KNOW-HOW ZE SZKOLENIA:

- Poukładana struktura zarządzania i zakres odpowiedzialności;
- Skuteczne wdrożenie kierowników;
- Szybszy i bardziej przewidywalny rozwój firmy;
- Skuteczne realizowanie celów, ich monitoring i ocena.

DLA KOGO:

Właściciele, menadżerowie, kierownicy.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Właściciel i jego rola w budowaniu organizacji:

- Budowanie struktury organizacyjnej;
- Przekazywanie władzy (trójkąt odpowiedzialności);
- Przekazywanie uprawnień pracownikom;
- Awansowanie pracowników – pole do rozwoju;
- Degradacja pracowników - ograniczanie uprawnień.

2. Ustalanie czytelnych zasad współpracy z pracownikami

- Wyznaczanie zasad pracy;
- Określanie Standardów Obsługi Klienta;
- Kompromisy;
- Wyznaczanie nieprzekraczalnych granic;
- Łamanie zasad;
- Drabinka interwencji.

3. Rutynowe funkcje kierownika w zarządzaniu zespołem:

- HPI jako narzędzie wyszukiwania barier rozwojowych;
- Planowanie strategiczne;
- Przegląd okresowy działań firmy;
- Ocena miesięczna, kwartalna, półroczna;
- Spotkania indywidualne i grupowe oraz

Coaching pracowników.

4. Diagnozowanie luk kompetencyjnych:

- Macierz diagnozowania źródeł;
- Strategia rozwiązań;
- Plany rozwojowe pracowników;
- Szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne.

5. Planowanie i wyznaczanie celów

- Planowanie podstawą efektywnego działania;
- Autodiagnoza efektywności dotychczasowego planowania;
- Skuteczne formułowanie celów i organizowanie zadań;
- Efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów.

6. Delegowanie zadań:

- Delegowanie zadań i budowanie odpowiedzialności;
- Wykorzystanie kompetencji i talentów pracowników;
- Dostosowanie stylu delegowania do potrzeb i możliwości pracownika;
- Udzielanie wsparcia pracownikom otrzymującym nowe zadania.

7. Monitorowanie i egzekwowanie:

- Przekazywanie informacji zwrotnych;
- Rozliczanie pracowników z realizacji zadań;
- Praktyczna metoda egzekwowania poleceń – czterostopniowa procedura.

8. Ocena wyników:

- Narzędzia skutecznej ewaluacji;
- Identyfikowanie mocnych stron i obszarów do zmiany;
- Planowanie przyszłych działań z uwzględnieniem wyników.

CHARAKTER SZKOLENIA:

- Szkolenie ma charakter dyskusji; podczas którego analizowane są realne przykłady sytuacji z gabinetów medycznych.
- Każdy moduł zawiera ćwiczenia praktyczne.
- Szkolenie przedstawia krok po kroku, jak należy zarządzać zespołem, aby firma nieustannie się rozwijała.

KAŻDY UCZESTNIK OTRZYMA:

- Każdy uczestnik otrzyma skrypt szkolenia z instrukcjami, jak praktycznie wdrażać w życie elementy poszczególne elementy szkolenia w swoim gabinecie.

SKUTECZNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

EFEKTY SZKOLENIA: UCZESTNIK SZKOLENIA ZYSKUJE WIEDZĘ Z ZAKRESU:

- działań menadżerskich;
- znajomości wyzwań wynikających ze współpracy personelu wraz ze sposobami radzenia sobie z nimi;
- budowania efektywnego zespołu;
- znajomości wskazówek budowania zaangażowania członków zespołu w wykonywanie powierzonych im zadań.

UCZESTNIK SZKOLENIA ZYSKUJE UMIEJĘTNOŚCI Z ZAKRESU:

- zarządzania kompetencjami wewnątrz swojej organizacji;
- generowania zadań i przydzielania ich odpowiednim pracownikom;
- tworzenia stanowisk pracy w oparciu o przenika-

jące się role zadaniowe i charakterologiczne;

- tworzenia ścieżek rozwoju kariery swoich pracowników;
- wyznaczania właściwych celów;
- planowania i delegowania zadań;
- monitorowania realizacji i egzekwowania wykonania zadań.

UCZESTNICY SZKOLENIA ZDOBEDĄ KOMPETENCJE:

- w obszarze wyznaczania celów i zadań pracownikom;
- zarządce w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi;
- samokształcenia się, komunikacji interpersonalnej oraz identyfikowania i rozstrzygania dylematów związanych z zawodem;
- przywódcze i komunikacyjne;
- z obszaru tzw. „miękkiego HR”.

POZOSTAŁE SZKOLENIA W NASZEJ OFERCIE:

SZKOŁA OKLUZJI

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom I,

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom II,

Problematyka okluzji i zaburzeń czynnościowych narządu żucia w stomatologii w ujęciu interdyscyplinarnym – Poziom III,

Rozwiązywanie problemów estetyczno-czynnościowych przy przenoszeniu danych z modelu pracy analogowego do cyfrowego.

MEDYCYNA ESTETYCZNA

Wykorzystanie toksyny botulinowej w estetyce twarzy – moduł 1,

Wykorzystanie toksyny botulinowej w estetyce twarzy i leczeniu bruxizmu – moduł 2.

SZKOŁA BIZNESU, ZARZĄDZANIA I OBSŁUGI PACJENTA

Zarządzanie finansami i biznesem w placówkach medycznych-efektywność kosztowa,

Rekrutacja i budowa Efektywnego Zespołu,

Skuteczne zarządzanie zespołem,

Rozwijanie współpracy zespołowej,

Budowanie planu rozwoju placówki medycznej – schemat krok po kroku,

Skuteczny Menadżer,

Opiekun Pacjenta,

Sprawdzone strategie budowania marki i pozyskiwania pacjentów.



Nasze szkolenia sygnowane są znakiem Jakości TGLS Quality Alliance i realizujemy je zgodnie z systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.

Zapisy:

Tel: 883 613 100

email: biuro@dentalway.pl

Sprawdź dostępne terminy na www.dentalway.pl