



BIZNES & EDUKACJA W STOMATOLOGII
ROK ZAŁOŻENIA 2013

Przekuwamy potrzeby
w skuteczne rozwiązania

PLAN SZKOLENIA

Skuteczne zarządzanie zespołem

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest pogłębienie umiejętności uczestników z zakresu kierowania zespołem oraz właściwego zarządzania kompetencjami. Szkolenie zostanie poświęcone tematom obejmowania stanowiska przez kierownika, ustalania zasad współpracy z każdym członkiem zespołu i budowania skutecznej struktury zarządzania. Uczestnicy dowiedzą się też, jakie działania podejmować, by zespół się rozwijał, uzupełniał brakujące kompetencje, jak poprawnie delegować obowiązki, wyznaczać cele i skutecznie oceniać ich wykonanie.

Główne rezultaty po wdrożeniu *know-how* ze szkolenia:

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

Dla kogo:

właściciele, menadżerowie, kierownicy

Program Szkolenia:

- **Właściciel i jego rola w budowaniu organizacji**
 - Jak budować strukturę organizacyjną?
 - Jak przekazywać władzę (trójkąt odpowiedzialności)?
 - Jak przekazywać uprawnienia pracownikom?
 - Kiedy awansować pracowników i dawać im pole do rozwoju?
 - Kiedy degradować pracowników i jak pozbawiać uprawnień?
1. **Ustalanie czytelnych zasad współpracy z pracownikami**
 - Wyznaczanie zasad pracy.
 - Określanie Standardów Obsługi Klienta.
 - Kompromisy – kiedy i na jakie się zgodzić?
 - Wyznaczanie granic, których żadna ze stron nie powinna przekraczać.
 - Co zrobić, kiedy zespół nie stosuje się do zasad?
 - Drabinka interwencji.
 2. **Rutynowe funkcje kierownika w zarządzaniu zespołem**
 - HPI jako narzędzie wyszukiwania barier rozwojowych;
 - Planowanie strategiczne;
 - Przegląd okresowy działań firmy;
 - Ocena miesięczna, kwartalna, półroczna;



BIZNES & EDUKACJA W STOMATOLOGII
ROK ZAŁOŻENIA 2013

Przekuwamy potrzeby
w skuteczne rozwiązania

- Spotkania indywidualne i grupowe (online i na żywo);
 - *Coaching* pracowników.
- 3. Diagnozowanie luk kompetencyjnych**
- Macierz diagnozowania źródeł;
 - Strategia rozwiązań;
 - Wyznaczanie planów rozwojowych dla pracowników;
 - Prowadzenie szkoleń wewnętrznych i wysyłanie na szkolenia zewnętrzne.
- 4. Planowanie i wyznaczanie celów**
- Planowanie jako podstawa efektywnego działania;
 - Autodiagnoza efektywności dotychczasowego planowania;
 - Skuteczne formułowanie celów i sprawne organizowanie zadań;
 - Efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów.
- 5. Delegowanie zadań**
- Jak skutecznie delegować zadania, by zbudować zaangażowanie i poczucie odpowiedzialności?
 - Jak najlepiej wykorzystać indywidualne kompetencje i talenty pracowników przy przydzielaniu zadań?
 - Dostosowanie stylu delegowania do indywidualnych potrzeb i możliwości pracownika.
 - Udzielanie wsparcia pracownikom otrzymującym nowe zadania.
- 6. Monitorowanie i egzekwowanie**
- Przekazywanie informacji zwrotnych;
 - Rozliczanie pracowników z realizacji zadań w sposób motywujący ich do rozwoju.
 - Praktyczna metoda egzekwowania poleceń – czterostopniowa procedura.
- 7. Ocena wyników**
1. Narzędzia skutecznej ewaluacji;
 2. Identyfikowanie mocnych stron i obszarów do zmiany;
 3. Planowanie przyszłych działań z uwzględnieniem wyników.

Charakter szkolenia:

- Szkolenie ma charakter dyskusji; podczas każdego modułu analizowane są realne przykłady sytuacji z gabinetów medycznych.
- Podczas każdego modułu prowadzimy ćwiczenia praktyczne.
- Szkolenie przedstawia schemat krok po kroku, jak należy zarządzać zespołem, aby firma nieustannie się rozwijała.



BIZNES & EDUKACJA W STOMATOLOGII
ROK ZAŁOŻENIA 2013

Przekuwamy potrzeby
w skuteczne rozwiązania

Każdy uczestnik otrzyma:

- Każdy uczestnik otrzyma pełen skrypt szkolenia z dokładnymi instrukcjami, jak prowadzić zarządzanie firmy – budowanie struktury organizacyjnej, wdrażanie kierownika, ocena kompetencji, wyznaczanie obowiązków, określanie celów, delegowanie obowiązków, ocena realizacji.

Efekty szkolenia:

Uczestnik szkolenia zyskuje wiedzę z zakresu:

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

Uczestnik szkolenia zyskuje umiejętności z zakresu:

- zarządzania kompetencjami wewnątrz swojej organizacji;
- generowania zadań w obszary kompetencyjne i przydzielania ich realizacji odpowiednim pracownikom;
- tworzenia stanowisk pracy w oparciu o przenikające się role zadaniowe i charakterologiczne;
- tworzenia ścieżek rozwoju kariery swoich pracowników;
- wyznaczania właściwych celów;
- planowania i delegowania zadań w sposób praktyczny; monitorowania realizacji oraz egzekwowania wykonania zadań.

Uczestnicy szkolenia zdobędą kompetencje:

- przywódcze w obszarze wyznaczania celów i zadań pracownikom;
- zarządcze w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi;
- samokształcenia się, rozumienia znaczenia komunikacji interpersonalnej oraz zdolność prawidłowego identyfikowania i rozstrzygania dylematów związanych z wykonywaniem zawodu;
- przywódcze i komunikacyjne;
- z obszaru tzw. „miękkiego HR” (rozwój zespołu, zarządzanie wiedzą w organizacji, budowanie autorytetu wśród pracowników).

Długość szkolenia: 2 dni