

Temat szkolenia	Leadership w Jakości ZJ5-Z, czyli jak zarządzać Jakością poprzez kompetencje interpersonalne („miękkie”) - poziom średniozaawansowany.
Czas trwania	3 dni
Tryb szkolenia	otwarte
Rodzaj programu	-
Wymagania wstępne	<ul style="list-style-type: none"> • Zarządzanie min. 2 osobami w firmie • Opcjonalnie: odbyte szkolenie Lider ZJ4-P poziom podstawowy
Cele szkolenia	<ul style="list-style-type: none"> • Uświadomienie sobie mocnych i słabych stron, • Rozwój umiejętności zarządzania, • Wzrost efektywności pracy drogą polepszenia komunikacji werbalnej i niewerbalnej, • Podniesienie umiejętności delegowania zadań, • Poznanie sztuki budowania i rozwijania cech osobowościowych, autorytetu, • Pobudzenie do rozwoju kompetencji „miękkich”, • Poznanie metod i technik wywierania wpływu, rozładowywania złych emocji oraz generowania zmian na lepsze.
Zakres/Program	<p>Zarządzanie zespołem przez autorytet:</p> <p>1. Wstęp:</p> <ul style="list-style-type: none"> - przedstawienie się prowadzących oraz uczestników, - sprawy organizacyjne, przedstawienie programu i zasad wspólnej współpracy. <p>2. Właściwe skomunikowanie się z każdą osobą na świecie za pomocą modelu DISC (DISA) D3 [TEAMS (test psychometryczny Mereditha-Belbina), VALUES (praca na kontrakcie), BAI (motywacja, 6 sił napędowych)], Williama Moultona Marstona:</p> <ul style="list-style-type: none"> - test psychometryczny, wykres radarowy, - narzędzia wspomagające, - ćwiczenia i studia przypadku, - dyskusja, przykłady z życia osobistego i zawodowego, - wykorzystanie w praktyce podczas obiadowej przerwy szkoleniowej i od razu po 1szym dniu szkoleniowym. <p>3. Model kwadratu komunikacyjnego według Friedemanna Schulza von Thuna:</p> <ul style="list-style-type: none"> - test umiejętności komunikacyjnych, - przećwiczenie 4 „uszu”, płaszczyzn komunikacyjnych – ucho apelu, ujawniania siebie, faktów i relacji, - jak na 4 sposoby można rozumieć jedno zdanie, sytuacje każdego dnia. <p>4. Sztuka perswazji i wywierania wpływu – Przywództwo/ Autorytet/ Charyzma:</p> <ul style="list-style-type: none"> - posługiwanie się regułami wpływu społecznego (wg Roberta Cialdiniego): a. Prawo rewanżu. b. Prawo kontrastu. c. Prawo sympatii. d. Prawo pozytywnych skojarzeń. e. Prawo konsekwencji.

	<p>f. Prawo limitu. g. Prawo konformizmu. h. Prawo autorytetu. - w jaki sposób zastosować każde z tych praw w praktyce dnia codziennego.</p> <p>Zarządzanie zespołem przez zmianę na lepsze:</p> <p>5. Rozwiązywanie konfliktów - test psychometryczny, style i przepracowywanie konfliktów wg Christophera W. Moore'a: - "wczoraj kolega dziś szef", - diagnoza umiejętności rozwiązywania konfliktów, - rodzaje i modele rozwiązywania konfliktów, - test, ćwiczenia praktyczne, - studium przypadku trenera i z praktyki firmy.</p> <p>6. Rola autorytetu: - podstawowe czynniki budujące autorytet, - autorytet funkcji, wiedzy i osobowości.</p> <p>7. Ćwiczenia praktyczne.</p> <p>Zarządzanie zespołem przez pozytywne emocje:</p> <p>8. Zarządzanie stresem i kontrolowanie emocji - Samoregulacja i przepracowywanie stresu wg modelu Paula D. Macleana: - nazwanie emocji po "imieniu", - inteligencja emocjonalna, - co to jest stres i kiedy występuje? - podejmowanie decyzji w stresie, - ćwiczenie na sytuacje stresogenne i jak sobie z nimi radzić - burza mózgów, - macierz ustalania priorytetów w życiu – omówienie jak stosować.</p> <p>9. Skuteczna komunikacja pisemna - np.: mail'e, sms'y, insrukcje, ogłoszenia: - test umiejętności komunikacyjnych, - ćwiczenia, studia przypadku, - dyskusja o doświadczeniach z życia zawodowego uczestników w tym zakresie, - przykłady, omówienie dotychczasowych dokonań uczestników.</p> <p>Podsumowanie.</p>
Sposób zaliczenia	Obecność oraz aktywność na zajęciach
Wyposażenie pracowni	Rzutnik multimedialny.
Oprogramowanie	Brak
Kwalifikacje wykładowcy	Wykształcenie wyższe na kierunkach związanych z tematyką szkolenia, kilkaset godzin szkoleniowych, wdrożeniowych, praca na etacie w temacie

	szkolenia na różnych stanowiskach, napisane artykuły.
--	---