

Program:

VODSTVENA AKADEMIJA

TRANSFORMACIJE

Ljubljana, marec - junij 2019

O VODSTVENI AKADEMIJI

Vodstvena akademija je namenjena vsem vodjem ali nastajajočim vodjem, ki želijo osvojiti ali poglobiti vodstvene kompetence povezane z vodenjem in razvojem ljudi ter upravljanja z odnosnimi procesi v skupinah.

Komu je program namenjen:

- vsem obstoječim vodjem, ki še niso bili profesionalno usposobljeni na področju vodstvenih kompetenc;
- vsem, ki bodo prvič zasedli vodstveno pozicijo;
- vsem obstoječim vodjem, ki vidijo možnosti in priložnosti lastnega razvoja in nadgradnje vodstvenih kompetenc.

Glavni namen programa:

- Namen programa je, da se poveča ujemanje vodje z vodstveno pozicijo, ki jo zaseda.
- Program je načrtan tako, da udeležencem pomaga razumeti vodstveno vlogo iz svoje lastne perspektive in hkrati iz vodstvene pozicije.
- Vsak udeleženec bo spoznal, kaj on sam potrebuje za to, da bo uspešen vodja. Hkrati pa bo spoznaval tudi, kaj potrebuje kot vodja prispevati k podjetju, sodelavcem in procesom, ki jih upravlja.

POTEK IN VSEBINA PROGRAMA:

1. Individualni razvojni načrt

- Psihometrično testiranje ProfilesXT
- Ocenjevanje vodstvenih kompetenc – CheckPoint 360
- 2 -urna individualna interpretacija rezultatov testiranja

2. Izobraževalni program za razvoj vodstvenih kompetenc

- kompetenčno usposabljanje v obsegu 10 dni (75 ur)

3. individualni coaching

- individualni coaching za implementacijo vodstvenih kompetenc v prakso (2 uri)

1. Individualni razvojni načrt

Vsak udeleženec bo pred začetkom izobraževanja pripravil svoj individualni razvojni načrt. Ta načrt bo pripravil s sodelovanjem coacha, po možnosti bo k temu vabljen nadrejeni posameznega udeleženca.

Pred začetkom izobraževanja s psihometričnim testom ProfilesXT opazujemo, katere osebnostne lastnosti vplivajo na funkcionalnost vodenja posameznega vodje. Z metodo 360 stopinj za ocenjevanje vodstvenih kompetenc CheckPoint 360 pa opazujemo posameznikovo izraženost vodstvenih vedenj, veščin in kompetenc.

Na podlagi individualnih interpretacij rezultatov ocenjevanj prepoznamo, kje so razvojne potrebe posameznih vodij in katere so tista vedenja in veščine, ki jih je potrebno razvijati, kar nudi odlična izhodišča za načrtan razvoj.

Pri posameznemu udeležencu se bo na ta način vzpostavila motivacija za razvoj na področju vodenja in osmisli izobraževalni program.

2. Izobraževalni program za razvoj vodstvenih kompetenc

- kompetenčno usposabljanje v obsegu 10 dni (75 ur)

Vodenje I. - vodstvena vloga in njen pomen (dan 1.)

Kaj je vloga vodje in njen pomen?

Cilji:

- Predstaviti smeri osebnostnega in kompetenčnega razvoja udeležencev
- Zgraditi funkcionalno idejo o vodstveni vlogi
- Spoznati osnovne skupinske dinamike

Vodenje II. - odnosi in učinkovitost delovanja skupine (dan 2.)

Kako vodja prispeva k rezultatom skupine, ki jo vodi?

Cilji:

- Motivirati za ukvarjanje z odnosnimi procesi
- Spoznati mehanizem odnosnega vključevanja
- Spoznati psihološke in socialne motivacije
- Naučiti se strateškega vplivanja

Vodenje III. - osebna komunikacija in vodenje (dan 3.)

Kako komunikacija vpliva na količino prispevka ljudi, ki so vključeni v skupino?

Cilji:

- Prepoznati pomen človeških virov za podjetje
- Učiti se organizacije človeških potencialov za potrebe ciljev organizacije
- Spoznati vodstvene sloge in kako izbrati ustreznega

Osebna komunikacija I. – izhodišča za učinkovito komunikacijo

(dan 4.)

Kako razumeti komunikacijo, odnose in ljudi za uspešno doseganje rezultatov komunikacije?

Cilji:

- Spoznati temeljna načela za uspešno komunikacijo
- Osvajanje veščin za podrobnejše razumevanje sogovornika
- Osvajanje veščin za prenos zamisli

Osebna komunikacija II. – komunikacija in gradnja odnosov (dan 5.)

Kaj potrebujemo, da lahko vstopimo v odnos, ga utrdimo in učinkovito komuniciramo?

Cilji:

- Spoznati strukture poteka procesa prenosa informacij in gradnje odnosa
- Osvajanje veščin za vzpostavitev stika in odnosa s sogovornikom
- Osvajanje veščin aktivnega poslušanja

Osebna komunikacija III. – metode in tehnika vplivanja (dan 6.)

Kako lahko učinkovito in etično vplivamo na druge?

Cilji:

- Spoznati metode in tehnike za vplivanje
- Osvajanje veščine vplivanja
- Osvajanje načinov urejanja in organiziranja človeških potencialov in aktivnosti

Javno nastopanje in prezentiranje (dan 7.)

Kako lahko učinkovito komuniciramo z več ljudi in nanje učinkovito vplivamo?

Cilji:

- Spoznati metode in tehnike za komunikacijo s skupino in različnimi javnostmi
- Osvajanje veščine javnega nastopanja in priprave prezentacije
- Osvajanje veščin priprave vsebin

Upravljanje z notranjimi stanji moči (dan 8.)

Kaj narediti, ko potrebujemo v sebi občutiti sproščenost, moč in podobna stanja, da z njimi ostanemo v odnosu in uspešno vodimo pogovor h cilju?

Cilji:

- Osvajati veščine za hitro vzpostavitev in vzdrževanje notranjih stanj moči (selfmanagement)
- Čustveno opismenjevanje in osvajanje veščine za ustrezno odnosno odzivanje

Upravljanje z dinamikami skupine I. (dan 9.)

a. Gradnja skupine

Ali obstaja ključ do nastanka in obstoja visoko učinkovite skupine?

Cilji:

- Spoznati razvojne cikle in potrebe skupine / tima
- Osvajati veščine za upravljanje z dinamiko nastajajoče ali obstoječe skupine

b. Upravljanje s spremembami

Kako se uspešno soočiti z edino stalnico - spremembo?

Cilji:

- Spoznati pomen in strukturo procesa sprememb
- Osvajati strategij za upravljanje z dinamiko sprememb

Upravljanje z dinamikami skupine II. (dan 10.)

c. Uvajanje novih znanj

Kaj vodja lahko naredi, ko v skupino uvaja nove kadre ali se obstoječi kadri učijo novih znanj?

Cilji:

- Spoznati potrebe za učenje odraslih
- Spoznati principe za uvajanje in osvajanje novih učenj

d. Upravljanje s konflikti

Je potrebno, da prihaja do konfliktov? Če pa že, je lahko v tem tudi kaj dobrega?

Cilji:

- Spoznati kaj konflikte motivira in kako nastanejo
- Osvojiti principe in veščino za upravljanje s konflikti

e. Upravljanje s stresom

Kako dolgo so lahko ljudje in procesi preobremenjeni brez resnih posledic?

Cilji:

- Spoznati ozadje stresa in posledice za ljudi in organizacijo
- Osvojiti principe in veščine za preprečevaje in odpravo stresa

3. Individualni coaching

- individualni coaching v obsegu 2 ur za implementacijo vodstvenih kompetenc v prakso

Vsak udeleženec vodstvene akademije bo v obsegu izobraževanja prejel tudi dve uri individualnega coachinga. Uporabil ga bo lahko po lastni presoji. Namenjen pa bo pomoči za implementacijo vodstvenih veščin v prakso.

METODA DELA

Vsebina, pristopi in metodologije dela na delavnicah bodo temeljili na organizacijsko razvojni transakcijski analizi (TA) in nevrolingvističnem programiranju (NLP).

Naš pristop k podajanju znanja bo omogočil udeležencem, da bodo pridobili teoretične podlage za razumevanje vsebin, poleg njih pa še veliko izkustvenega in indukcijskega učenja, ki se bo odvijalo skozi raziskovanja in vadbe.

Ves čas se bo prepletalo podajanje razlag, praktična skupinska vadba, demonstracija tehnik.

Skupina udeležencev

Velikost skupine omejena na 14 udeležencev. Z delom v skupinah znotraj tega obsega lahko zagotovimo kakovost izobraževanja. Delavnice organiziramo v manjših skupinah, saj to omogoča večjo interakcijo med trenerjem in udeleženci, večja individualna obravnava njihovih potreb in primerov.

Praktična uporabnost

Program poteka v obliki treninga. Velik del časa posvečamo vadbi poučevanih veščin in pridobivanju osebnih izkušenj. Tak način bistveno poveča možnost, da se pridobljeno znanje in veščine lažje in hitro vnesejo v prakso.

Trening je ves čas usmerjen v praktično uporabnost. Vadi se na praktičnih primerih iz poslovnega vsakdana.

INFORMACIJE O PROGRAMU

Termin in lokacija

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| 1. dan: torek, 5. marec | 6. dan: torek, 7. maj |
| 2. dan: sreda, 6. marec | 7. dan: torek, 21. maj |
| 3. dan: torek, 19. marec | 8. dan: torek, 4. junij |
| 4. dan: torek, 2. april | 9. dan: torek, 18. junij |
| 5. dan: torek, 16. april | 10. dan: sreda, 19. junij |

Treningi bodo potekali **od 8:30 do 15:00 ure**, z vmesnim odmorom za kosilo, v skupnem trajanju 60 ur.

Kotizacija

Kotizacija znaša 2.850,00 € + 22 % DDV

V kotizacijo je vključeno:

- udeležba na akademiji, mapa z gradivom, kosila in prigrizki ter napitki med treningom;
- testiranje s psihometričnim testom PXT in 1-urna interpretacija;
- ocenjevanje vodstvenih kompetenc z metodo 360 stopinj in 1-urna interpretacija;
- 2-urni individualnega coachinga za implementacijo v prakso.

Plačilni pogoji

Kotizacijo je po prejemu predračuna potrebno poravnati najmanj tri dni pred začetkom programa.

Možnost plačila na 5 obrokov. Prvi obrok se poravna tri dni pred začetkom programa. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo.

Popusti

5% popust za prijavo do 25. januarja 2019

5 % popust za predplačilo do 15. februarja 2019

10 % popust – v primeru udeležbe 2 zaposlenih z istega podjetja

Popusti se seštevajo!

15 % popust - v primeru udeležbe 3 zaposlenih iz istega podjetja

20 % popust - v primeru udeležbe 4 ali več zaposlenih iz istega podjetja

TRENER

Vodstveno akademijo bo vodil **Miha Bavec**, poslovni trener in coach.

Miha ima dolgoletne izkušnje pri razvoju vodstvenih in ključnih kadrov ter razvoja skupin in organizacij. V podjetjih sodeluje pri ustvarjanju procesov sprememb, vzpostavitvi vodstvenih kompetenc, osvajanju kompetenc, osvajanju mehkih veščin in pri praktični implementaciji le-tih v redne procese dela. S pomočjo njegovih veščin in izkušenj bodo udeleženci na delavnici pridobili znanja, dragocene usmeritve in izkušnje za učinkovito upravljanje z odnosi in skupinsko dinamiko ljudi, ki jih vodijo.

REFERENCE

V našem podjetju nudimo celovit pristop k razvoju kadrov in organizacije, od analize in načrtovanje procesov, preko izobraževanj za razvoj kompetenc do implementacije v prakso. Razvoj vodstvenih kadrov je storitev v podporo vodjem pri vzpostavitvi učinkovitega vodenja na vseh nivojih upravljanja podjetja.

Podjetja, v katerih trenutno ali pa smo v preteklosti sodelovali v procesu razvoja vodij: Blisk livarstvo d.o.o., CLOUDY d.o.o., Elvez d.o.o., Iskra ESV d.d., Iskratel, d.o.o., Kranj, KPMG Slovenija, d.o.o., LJUBLJANSKE MLEKARNE, d. d., Predilnica Litija d.o.o., RLS merilna tehnika d.o.o., Smart Com d.o.o., Steklarna Hrastnik, d.o.o., S. OLIVER S L O d.o.o..



KONTAKT

Za morebitna vprašanja v zvezi s programom ste vljudno vabljeni, da nas pokličete na 070 631 300 (Urška, skrbnica ključnih strank) ali 070 661 588 (Natalija, skrbnica ključnih strank) ali nam pišete na info@transformacija.com.

Veselim se sodelovanja z vami in vas lepo pozdravljam,

Miha Bavec