



projekt

LEVERAGE

leadership
values
greatness

PRIME LEADERSHIP
Efficiency programme®

ACTION LEARNING

uruchamiamy do działania
gwarantujemy rezultaty

projekt

LEVERAGE

leadership
values
greatness

Wstęp

- Prime Leadership Efficiency Programme® to **czteromiesięczny program rozwojowy**, który wprowadza do **świadomego przywództwa oraz zarządzania ludźmi**.
- Jest on **dedykowany menedżerom**, chcącym rozwijać swoje **umiejętności zarządzania sobą, zespołem i organizacją**.
- Jego zaletą jest **nowatorskie wykorzystanie techniki action learningu**, podczas którego uczestnik analizuje własne zachowania i doświadczenie w celu ich poprawy, a także **coachingu grupowego**, jako wzmocnienia kształcenia kompetencji i pracy na **konkretnych sytuacjach zawodowych**.
- Program może być prowadzony w j. polskim i angielskim.

projekt **LEVERAGE**

leadership
values
greatness

O nas

projekt Leverage powstał w wyniku połączenia sił
4 doświadczonych trenerów i coachów

poza biznesem łączy nas **aktywna działalność w International
Coach Federation**

dotychczasową współpracę i rekomendacje zamieniłyśmy w trwałą
biznes

DLACZEGO?

uczymy zespołowości i same **działamy zespołowo, by gwarantować
klientom wysoką jakość i dostarczać najnowsze know-how**

czerpiając z różnorodnych doświadczeń i szkół, dajemy 4 razy więcej
potencjału do realizacji nieszablonowych przedsięwzięć

projekt
LEVERAGE
zespół

leadership
values
greatness





projekt
LEVERAGE
misja

leadership
values
greatness

wspieranie klientów w osiągnięciu zamierzonych celów i poprawie skuteczności

przekształcanie nawyków i sposobów pracy, które przestały działać

towarzyszenie tym na przodzie peletonu

i tym, którzy chcą mieć wpływ na to, co tworzą

oraz tym, którzy chcą uruchomić swój potencjał, żeby osiągać cele

projekt

LEVERAGE

leadership
values
greatness

wartości

rezultaty

energia potencjał

sprawczość

konkret

wpływ

Założenia programu rozwojowego

- Szkolenie otwarte: Menedżerowie z różnych firm. Wymiana doświadczeń. Wyjście z „własnego pudełka”. Nauka akceptacji, komunikacji, pracy na mocnych stronach. Wejście do nowego zespołu na równych prawach, bez względu na zajmowane miejsce w strukturze u pracodawcy.
- 4 miesiące: WYROBIENIE nawyku ciągłego uczenia się. Zadania domowe. Wprowadzanie w praktykę poznanych modeli. Natychmiastowa weryfikacja doświadczeń w grupie. Uczenie przez doświadczenie.
- Daty: 4 dwudniowe zjazdy. 1-2 października; 5-6 listopada; 3-4 grudnia; 14-15 stycznia
- Miejsce: Poznań
- Liczba uczestników: Od 6 do 10
- Dla kogo: Menedżerowie, którzy prowadzą własne zespoły (min. 3 osoby) i osoby przygotowujące się do roli
- Język: polski lub angielski
- Charakter: Warsztatowy z wykorzystaniem action learning i coachingu grupowego
- Prowadzące: Gwarancja 2 trenerów. Inga Bielińska i Zofia Jakubczyńska

1 zjazd: Leadership w pracy zespołowej

Cel:

- **Wszystko co dzieje się w Twoim zespole to odbicie Twojej pracy nad sobą.** Celem tego modułu jest zrozumienie i ugruntowanie roli przywództwa w organizacji, w zespole oraz wzmocnienie umiejętności komunikacji.

Dzięki uczestnictwie w szkoleniu każdy:

- Pozna i będzie umiał zastosować w pracy cztery poziomy przywództwa.
- Wzmocni komunikację w swoim zespole.
- Odkryje różnorodne style pracy wynikające z osobowości oraz zrozumie ich wpływ na budowanie zespołów.
- Określi osobistą postawę liderką w pracy zespołowej.

W ramach 2-dniowego programu rozwijać będziemy następujące umiejętności:

- Zarządzanie wartościami.
- Tworzenie mapy mocnych stron.
- Przeciwdziałanie dysfunkcjom pracy zespołowej.
- Dobieranie komunikacji zależnie od potrzeb.
- Prowadzenie efektywnych spotkań zespołu.
- Zarządzanie zespołem matrycowym, rozproszonym geograficznie, wirtualnym.

2 zjazd: Motywowanie siebie i innych

Cel:

- ***W XXI wieku tradycyjne metody motywowania nie wydają się tak skuteczne, jak były do tej pory.*** Celem szkolenia jest uświadomienie menedżerom, czym naprawdę jest motywacja i jak poprzez uważną obserwację i działania mogą ją kształtować w swoim zespole.

Dzięki uczestnictwie w szkoleniu każdy:

- Będzie rozumiał jakie czynniki są kluczowe dla uruchomienia motywacji pracowników i zespołów.
- Będzie umiał wpływać pozafinansowo na motywację innych.
- Rozpozna źródła własnej motywacji i uświadomi sobie jakie zachowania menedżera uruchamiają demotywację.
- Będzie potrafił komunikować się z pracownikami w sposób motywujący.

W ramach 2-dniowego programu rozwijać będziemy następujące umiejętności:

- Motywowania zgodnego z najnowszymi badaniami dotyczącymi neurobiologii.
- Wspierania wewnętrznej motywacji.
- Stosowania nagród pieniężnych i pozafinansowych jako działającego motywatora.
- Praktycznego zastosowania teorii wpływu.
- Działania na 4 poziomach odpowiedzialnych za motywację w zgodzie z modelem holistycznym człowieka.
- Wykorzystania stanu flow, driverów, uważności i emocji do motywowania innych.

3 zjazd: Zarządzanie w zmianie

Cel:

- **Leadership w obecnych czasach to mierzenie się z chaosem i nieustanną zmianą.** Celem tego modułu jest zdobycie umiejętności efektywnego zarządzania w sytuacjach zmiany (organizacyjnej, zespołowej, rynkowej).

Dzięki uczestnictwie w szkoleniu każdy:

- Będzie potrafił przeanalizować zmiany zgodnie z modelem psychologicznym (change pipeline) i biznesowym (VACU), co wyposaży go w narzędzia planowania i wdrażania zmian w zespole.
- Nauczy się korzystać z oporu w zespole jako źródła informacji, by wykorzystać go w przyszłości jako zasób.
- Opanuje sztukę komunikowania zmiany w zespole.
- Pozna narzędzia coachingowe przydatne w przeprowadzaniu siebie i innych przez zmianę.

W ramach 2-dniowego programu rozwijać będziemy następujące umiejętności:

- Zastosowania w zmianie modeli: VACU D. Petersona (Dyrektor Rozwoju Google), Change Pipeline, Krzywej zmiany, formuły Beckharda.
- Świadomego wprowadzania zmiany wg 8 kroków Kottera.
- Pracy z oporem w zespole.
- Wygłaszania expose w sytuacjach zmiany.
- Przeprowadzania pracowników przez proces zmiany poprzez rozmowy coachingowe.

4 zjazd: Trudne sytuacje w pracy menedżera

Cel:

- **Dobrego żeglarza poznać po tym jak steruje statkiem podczas sztormu.** Celem tego modułu jest wzmocnienie poczucia pewności w sytuacjach trudnych, praktyczne sprawdzenie siebie i wymiana doświadczeń pomiędzy uczestnikami (superwizja).

Dzięki uczestnictwie w szkoleniu każdy:

- Przećwiczy przeprowadzanie trudnych rozmów: zwalniającej, korygującej, dyscyplinującej,
- By rozwiązać konflikt wejdzie w rolę arbitra, negocjatora, mediatora.
- Przeprocjuje konkretne trudne przypadki ze swoich doświadczeń zawodowych.
- Skorzysta z sesji doradczej w obszarze dalszego planowania rozwoju zawodowego (grupa refleksyjna).

W ramach 2-dniowego programu rozwijać będziemy następujące umiejętności:

- Prowadzenia trudnych rozmów zorientowanych na porozumienie (w duchu Non-Violent Communication).
- Zarządzania konfliktem.
- Negocjacji, mediacji i arbitrażu.
- Dawania informacji zwrotnej i wspierania w rozwoju innych.

projekt LEVERAGE

leadership
values
greatness

wycena

Zakres	Zakup do 31.08.2015	Cena regularna	Raty
Warsztaty/ 1 osoba	5000	6000	4 x 1500
Stworzenie autorskiej koncepcji warsztatów			
2 równorzędnych trenerów prowadzących			
Ciągłe przerwy kawowe			
Lunche składające się z 2 dań			
Prestiżowa lokalizacja			
Materiały szkoleniowe w tym podręcznik			
Imienne certyfikaty po ukończeniu programu			

- Podane ceny są kwotami netto
- Propozycja nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu Cywilnego i ma wyłącznie charakter informacyjny.

projekt **LEVERAGE**

leadership
values
greatness

Inga Bielińska



Trener i certyfikowany coach ICF (ACC), trener NVC i systemic coaching®. Zdobyła doświadczenie menedżerskie kierując pracą szkoły językowej oraz jako Dyrektor wielkopolskich struktur International Coaching Federation.

Przedsiębiorca, wykładowca poznańskich uczelni (WSB, WSNHiD, UE). Wykorzystując dotychczasowe doświadczenie specjalizuje się w budowaniu efektywnych zespołów, komunikacji w zespole, rozwiązywaniu konfliktów. Pracuje głównie procesowo w coachingu zespołowym i grupowym.

W swojej pracy łączy m.in. podejście systemowe (akredytację Systemic Coaching zdobyła ucząc się u Johna Wittingtona), psychologię pozytywną - skoncentrowaną na rozwiązaniach z rozwojowym wykorzystaniem technik kreatywnych.

Zrealizowała ponad 800 godzin coachingowych (coaching menedżerski, kreatywności, zespołów) i dwa razy tyle pracy trenerskiej.

Pracowała dla branż: nowoczesnych technologii IT, wydawniczej, produkcyjnej, turystycznej. Realizowała programy rozwojowe m.in. dla takich klientów jak: Danone Nutricia, Bonduelle, Pay U Grupa Allegro, Cognifide, Poznań Agile User Group, Osmosys Technologies, Phoenix Contact, Evio Polska, ADB Polska, IPMA Polska, Flextronics International Poland, Forum Media Polska, Kompania Piwowarska, Volkswagen Polska, BZ WBK Leasing, Ecco Holiday.

projekt **LEVERAGE**

leadership
values
greatness

Zofia Jakubczyńska



Trener i menedżer pracujący z klientami w obszarze business development. Zdobyła doświadczenie menedżerskie pełniąc rolę dyrektora ds. programów rozwojowych w spółce należącej do Grupy Pracuj Solutions, w której odpowiadała za merytorykę pracy 12-osobowego zespołu coachów. Od początku swojej kariery zawodowej związana jest z działami sprzedaży i HR. Realizowała duże projekty personalne w jednej z wiodących instytucji finansowych. Współtworzyła grupę coachów pracujących z przedstawicielami handlowymi. Kierowała projektem wdrożenia standardów pracy w sieci sprzedaży. Socjolog ze specjalizacją w komunikacji społecznej. Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego, Szkoły Coachingu Grupowego Trop, Szkoły Trenerów Biznesu Moderator.

Od 2006r. prowadzi szkolenia z zakresu zarządzania i przechodzenia przez zmiany, przywództwa i osobistej efektywności, kierowania pracą zespołów, rozwiązywania konfliktów. Zrealizowała ponad 500 godzin coachingowych i ponad 4600 godzin szkoleniowych dla klientów biznesowych. Pracowała dla branż: finansowej, produkcyjnej, nowych technologii, rolnej, konsultingowej, prawnej, spożywczej, retail.

Realizowała programy rozwojowe m.in. dla takich klientów jak: Avans – sieć RTV AGD, Bonduelle Polska, Bre Bank, BZ WBK, Carlson Wagonlit Travel, Orlen, Checkpoint Systems CEE, DGA SA, CWT, EFL SA, Fabryka Opakowań Adam's, Interchamp, ITM (Intermarche), Kompania Piwowarska, KONE, Lafarge Kruszywa i Beton, Makro Cash & Carry, Martin Bauer Polska, Ministerstwo Gospodarki, Over Group, Perschmann, RWE IT, Timac Agro Polska, Trenkwalder & Partner, Wipasz, Forum, X-print, Żywiec Sprzedaż i Dystrybucja.

projekt
LEVERAGE

leadership
values
greatness

pracowaliśmy między innymi dla



Zapraszamy do kontaktu

biuro
ul. Zwierzyniecka 10
pokój 207
60-813 Poznań

Inga Bielińska
+48 696 774 113
ibielinska@projekt-leverage.pl

Zofia Jakubczyńska
+48 500 450 510
zjakubczynska@projekt-leverage.pl