

**PROGRAM SZKOLENIA online realizowanego w ramach projektu**

**NERW PW. Nauka-Edukacja—Rozwój- Współpraca, zad.48- Kompetentny Lider**

<b>Tytuł szkolenia</b>	<b>Zarządzanie przez cele</b>
<b>Trener</b>	<b>Wiktor Siegel</b>
<b>Firma</b>	<b>DOOR Poland i EXPLO Barbara Ochman Wiktor Siegel</b>
<b>9:00-10:30</b>	<b>Szkolenie</b>
<b>10:30-11:00</b>	<b>Przerwa</b>
<b>11:00-12:30</b>	<b>Szkolenie</b>
<b>8 kwietnia 2021 Dzień I- część I</b>	
<b>GODZINY</b>	<b>PLAN ZAJĘĆ</b>
<b>9:00-12:30</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metoda MBO - Zarządzania Przez Cele i Kaskadowanie celów <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Istota koncepcji i korzyści z nich wynikających</li> <li>+ Warunki i zasady budowania skutecznego systemu MBO</li> <li>+ Proces kaskadowania celów – od strategii do działań operacyjnych</li> </ul> </li> <li>2. Efektywne wyznaczanie celów oraz dobór wskaźników mierzących poziom ich realizacji na uczelni <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Określenie elementów wpływających na realizację wyników - ukierunkowanie, kompetencje i zaangażowanie</li> <li>+ Model SMART do skutecznego wyznaczania celów MBO</li> <li>+ Rozróżnianie celów wynikowych i kierunkowych do skutecznego zarządzania celami oraz działaniami na uczelni</li> </ul> </li> </ol>
<b>9 kwietnia 2021 Dzień II - część II</b>	
<b>GODZINY</b>	<b>PLAN ZAJĘĆ</b>
<b>9:00-12:30</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Formułowanie (komunikowanie) celów na uczelni oraz efektywna komunikacja w procesie zarządzania przez cele <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Komunikowanie zespołowi celów uczelni oraz roli zespołu w ich realizacji</li> <li>+ Określanie oczekiwań kierownika od zespołu jako całości</li> <li>+ Przekazywanie indywidualnych celów pracownikowi</li> <li>+ Przykłady „sygnałów ostrzegawczych” braku realizacji celów</li> <li>+ Bieżące korygowanie i re-komunikowanie celów zespołowych i indywidualnych</li> </ul> </li> <li>4. Informacja zwrotna do pracowników w trakcie realizacji celów i zadań <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Feedback jako metoda podnoszenia jakości realizacji przez pracowników zadań zdefiniowanych w MBO Elementy motywującego doceniania pracownika</li> <li>+ Sytuacje sprzyjające dawaniu przez kierownika informacji zwrotnej</li> <li>+ Feedback w praktyce</li> </ul> </li> </ol>



	<p>5. Opracowanie planów wdrożenia nowej wiedzy i metod w miejscu pracy</p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ Wprowadzenie do zadania poszkoleniowego – zaplanuj wdrożenie metody MBO w swoim zespole</li></ul>
--	---

### METODYKA SZKOLENIA:

Szkolenie ma charakter warsztatowo-treningowy. W czasie prowadzenia szkolenia zastosowane zostaną następujące metody rozwijania kompetencji:

- + **Warsztaty w pokojach wirtualnych:** mają na celu wzajemne oddziaływanie na siebie uczestników podczas wprowadzania nowych umiejętności lub pojęć, a następnie stosowania ich poprzez ćwiczenia w grupach. Zazwyczaj skupiają się głównie na rozwijaniu umiejętnościach i zdolnościach związanych z określonym, szerszym zagadnieniem.
- + **Mini-wykłady:** wykłady pozwalają na przedstawienie materiału w sposób logiczny i bezpośredni. Pobudzają myślenie grupy oraz otwartą dyskusję.
- + **Prezentacje zespołów na forum online:** jest to przedstawienie efektów pracy zespołowej na forum ogólny poprzez udostępnienie dokumentu na platformie online.
- + **Dyskusja na forum online:** generuje idee i doświadczenia grupy. Umożliwia aktywny udział wszystkich uczestników szkolenia. To efektywne narzędzie stosuje się po prezentacji, filmie lub zagadnieniu do analizy.
- + **Facylitacja online poprzez chat:** odmiana dyskusji, ale skoncentrowana na naprowadzeniu uczestników, za pomocą sekwencji pytań do założonych przez trenera wniosków, wykorzystuje naturalny proces wspomaganego procesu perswazji.
- + **Scenki w pokojach wirtualnych:** ćwiczenie w parach lub trójkach, w podziale na zdefiniowane role, mające na celu przećwiczenie konkretnych zachowań.

**Debriefing online poprzez chat:** integracyjne ćwiczenie grupowe

### POLECANA LITERATURA:

1. Robert Reinfuss: MBO. Prosta i skuteczna technika zarządzania Twoją firmą. Wydawca: Onepress
2. Jacek Jędrzejczak: Zarządzanie przez cele w dziale sprzedaży i nie tylko. Wydawca: Ridero
3. Peter Maass: Zarządzanie przez cele. Wydawca: Verlag Dashofer