



## PROGRAM SZKOLENIA

<b>Organizator szkolenia</b>	<b>Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr</b>
<b>Tytuł szkolenia</b>	<b>Skuteczny lider zespołu sprzedażowego</b>
<b>Trener</b>	<b>Zbigniew Rećko</b>
<b><u>I DZIEŃ</u></b>	
9.00 – 10.30	<b>Zapoznanie z uczestnikami i wprowadzenie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Oczekiwanie względem szkolenia</li> <li>Ćwiczenia integrujące</li> </ul>
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	<b>Umiejętności współczesnego menedżera</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Określenie niezbędnych umiejętności</li> <li>Role lidera w odniesieniu do zachowań pracownika</li> <li>Postawa lidera w odniesieniu do doświadczeń pracownika</li> </ul>
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	<b>Wyściowa wiedza o sobie jako liderze</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Styl zarządzania</li> <li>System wartości</li> </ul>
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 16.00	<b>Budowanie zespołu</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cechy skutecznego zespołu</li> <li>Zawarcie kontraktu</li> <li>Określenie wymagań i oczekiwań</li> </ul>
<b><u>II DZIEŃ</u></b>	
9.00 – 10.30	<b>Skuteczne porozumiewanie się</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zasady skutecznej komunikacji</li> <li>Feedback. Konstruktywna informacja zwrotna</li> <li>Pole negocjacji lidera w kontaktach z pracownikami</li> </ul>
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	<b>Motywowanie, czyli jak osiągnąć więcej</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Teorie motywacji</li> <li>Wzmacnianie pracowników</li> <li>Krytyka i pochwały</li> </ul>
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa



12.30 – 14.00	<b>Rozwiązywanie konfliktów</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Strategie podejścia do konfliktu</li><li>• Konflikt w grupie</li><li>• Bariery współpracy</li></ul>
14.00 – 14.45	Obiad
14.45 – 15.45	<b>Delegowanie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Czynniki skutecznego delegowania</li><li>• Ustalenie priorytetów i zadań do delegowania</li></ul>
15.45 – 16.15	<b>Podsumowanie szkolenia i informacje zwrotne.</b>