



PROGRAM SZKOLENIA

Organizator szkolenia	Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr
Tytuł szkolenia	Skuteczny lider zespołu sprzedażowego
Trener	Zbigniew Rećko – trener biznesu
Miejsce szkolenia	CENTRUM ASTORIA W BIAŁYMSTOKU, ul. Sienkiewicza 4
I DZIEŃ	
9.00 – 10.30	Zapoznanie z uczestnikami i wprowadzenie <ul style="list-style-type: none">• Oczekiwanie względem szkolenia• Ćwiczenia integrujące
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Umiejętności współczesnego menedżera <ul style="list-style-type: none">• Określenie niezbędnych umiejętności• Role lidera w odniesieniu do zachowań pracownika• Postawa lidera w odniesieniu do doświadczeń pracownika
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	Wyściowa wiedza o sobie jako liderze <ul style="list-style-type: none">• Styl zarządzania• System wartości
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 16.00	Budowanie zespołu <ul style="list-style-type: none">• Cechy skutecznego zespołu• Zawarcie kontraktu• Określenie wymagań i oczekiwań
II DZIEŃ	
9.00 – 10.30	Skuteczne porozumiewanie się <ul style="list-style-type: none">• Zasady skutecznej komunikacji• Feedback. Konstruktywna informacja zwrotna• Pole negocjacji lidera w kontaktach z pracownikami
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Motywowanie, czyli jak osiągnąć więcej <ul style="list-style-type: none">• Teorie motywacji• Wzmacnianie pracowników• Krytyka i pochwały
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	Rozwiązywanie konfliktów <ul style="list-style-type: none">• Strategie podejścia do konfliktu• Konflikt w grupie• Bariery współpracy
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 16.00	Delegowanie <ul style="list-style-type: none">• Czynniki skutecznego delegowania• Ustalenie priorytetów i zadań do delegowania

