

ZARZĄDZANIE PRZEZ CELE

2 dniowe warsztaty

TRENER: Beata Kozyra

Dla kogo:

Szkolenie przeznaczone jest dla kadry kierowniczej

Cele i korzyści szkolenia:

Podstawowym założeniem szkolenia jest przygotowanie menedżerów do efektywnego zarządzania przez cele oraz wzrost integracji pracowników z firmą i jej celami, poprzez nabycie umiejętności:

- ❖ spojrzenia na swoje zadania z perspektywy celów całej organizacji
- ❖ ustalania własnych celów wynikających z zakresów obowiązków
- ❖ utożsamiania celów przedsiębiorstwa ze swoją osobą i rolą przełożonego
- ❖ ustalania wskaźników, działań celowych oraz priorytetów
- ❖ planowania pracy sobie, swoim zespołom i pracownikom w odniesieniu do celów organizacji
- ❖ włączenia swoich pracowników do procesu osiągania wyznaczonych celów
- ❖ kierowania realizacją wyznaczonych celów
- ❖ oraz poprzez
- ❖ zrozumienie znaczenia i oddziaływanie celów
- ❖ zapoznanie się z zasadami wyznaczania celów
- ❖ poznanie narzędzi do konsekwentnej realizacji celów
- ❖ zapoznanie się z istotą i praktycznymi aspektami Strategicznej Karty Wyników

Metody szkolenia:

Wszystkie szkolenia mają charakter warsztatowy, interaktywny. Prowadzone są z wykorzystaniem, m.in. analizy przypadków (case study), burzy mózgów, ćwiczeń zespołowych, ćwiczeń indywidualnych, gier interaktywnych, odgrywania ról, treningu umiejętności praktycznych, wymiany doświadczeń oraz mini wykładów, a także w oparciu o konkretne przykłady z Firmy zamawiającej szkolenie.

Materiały szkoleniowe:

Uczestnicy szkolenia otrzymują **materiały szkoleniowe** opracowane przez prowadzących trenerów oraz szablony ewentualnych ćwiczeń.

Jakie zagadnienia obejmuje szkolenie?

Podstawowe zasady formułowania celów

- ❖ pojęcie celu
- ❖ współzależność celów od strategii przedsiębiorstwa
- ❖ cele jako główne czynniki motywujące do działania
- ❖ cele osobiste a zawodowe - spójność celów osobistych z zawodowymi

EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: extreme@extreme.com.pl www.extreme.com.pl www.grupaextreme.pl

- ❖ cele ciągłe i dynamiczne
- ❖ definiowanie celu - fazy
- ❖ kryteria dobrze sformułowanego celu (zasada Smart)
- ❖ system planowania czasu realizacji celów (60/40)
- ❖ konkluzja, czyli jak realizację celów wcielić w życie

Koncepcja Zarządzania Przez Cele

- ❖ istota koncepcji ZPC
- ❖ ZPC jako technika nastawiona na samodzielność, innowacyjność, kreatywne myślenie ukierunkowane na wynik
- ❖ zalety i wady ZPC
- ❖ etapy budowania systemu ZPC
- ❖ partycypacja w ustalaniu celów
- ❖ cykl pracy w ZPC
- ❖ delegowanie uprawnień
- ❖ kontrola i ocena realizacji celów
- ❖ wynagradzanie za realizację celu
- ❖ korzyści wynikające z wdrożenia ZPC w firmie

ZPC jako koncepcja realizacji strategii firmy

- ❖ kluczowe aspekty w zarządzaniu strategicznym
- ❖ podstawowe pojęcia w zarządzaniu strategicznym
- ❖ proces formułowania strategii – charakterystyka etapów
- ❖ misja, wizja, cele strategiczne
- ❖ znaczenie misji i wizji dla firmy
- ❖ zasady deklaracji misji i wizji
- ❖ przykłady misji
- ❖ identyfikacja Kluczowych Czynników Sukcesu
- ❖ rodzaje celów strategicznych – propozycje podziału

Warunki brzegowe realizacji celów w firmie

- ❖ identyfikacja wykonawcy założonych celów
- ❖ uprawnienia osób odpowiedzialnych za realizację celów
- ❖ relacje przełożony-podwładny
- ❖ świadomość i zaangażowanie najwyższego kierownictwa
- ❖ kto powinien być zaangażowany w ZPC w firmie: kierownicy wszystkich szczebli, kluczowi pracownicy, inni
- ❖ rola menedżera w ZPC
- ❖ bariery i błędy w zastosowaniu ZPC
- ❖ efektywna komunikacja

Rola menedżera w ZPC

- ❖ planowanie i wyznaczanie celów pracownikom wspólnie z nimi
- ❖ kontrolowanie i monitorowanie realizacji zadań
- ❖ delegowanie zadań wraz z uprawnieniami
- ❖ coaching, czyli wspieranie podwładnych w czasie realizacji celów
- ❖ udzielanie informacji zwrotnej
- ❖ prowadzenie rozmów oceniających

EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: extreme@extreme.com.pl www.extreme.com.pl www.grupaextreme.pl

- ❖ udzielanie pochwał i konstruktywnej krytyki
- ❖ motywowanie
- ❖ walka z frustracją pracowników związaną z problemami w realizacji celów

Strategiczna Karta Wyników jako narzędzie ZPC

- ❖ istota i obszary SKW
- ❖ perspektywy SKW
- ❖ korzyści z wykorzystania SKW
- ❖ punkt wyjścia do budowy SKW: misja, wizja, kluczowe czynniki sukcesu, analiza strategiczna
- ❖ formułowanie organizacyjnej SKW: tworzenie celów strategicznych, definiowanie wskaźników, określanie zadań celowych, ustalanie priorytetów, logiczny ciąg przyczynowo-skutkowy
- ❖ mapy celów
- ❖ poziomy SKW i zależności między poszczególnymi SKW, czyli kaskadowanie SKW w dół organizacji: SKW dla pionów, działów oraz Indywidualne Plany Wyników
- ❖ misje komórek – potrzebne, czy nie?
- ❖ alokacja zasobów i budżetowanie
- ❖ kreowanie świadomości realizacji strategii i wdrożenia SKW w firmie: komunikacja w firmie a wdrażanie strategii, inicjatywy wspierające realizację strategii, strategia codzienną sprawą pracownika, kompleksowy system motywacyjny, tworzenie i zarządzanie zespołem, przywództwo
- ❖ strategia jako ciągły proces: organizacja procesu ciągłego doskonalenia się

Kontrola realizacji celów

- ❖ istota monitoringu, wdrażania i realizacji celów
- ❖ kryteria monitoringu
- ❖ efektywny system monitorowania
- ❖ zespół/osoba odpowiedzialna za monitoring
- ❖ analiza otoczenia – ciągły proces

Działania po szkoleniu:

- ❖ 10 godzin bezpłatnych konsultacji dla uczestników szkolenia
- ❖ instrukcje dalszego postępowania dla przełożonych w stosunku do uczestników szkolenia, które mają na celu ugruntowanie pozytywnych zmian uzyskanych w efekcie szkolenia
- ❖ bezpośredni kontakt mailowy trenera prowadzącego szkolenie z osobami z działu szkoleń i/lub z tzw. trenerem wewnętrznym w firmie
- ❖ dodatkowe indywidualne konsultacje dla uczestników szkolenia - określone dodatkową umową
- ❖ coaching trenera w miejscu pracy uczestników szkolenia - określone dodatkową umową