

## **Program szkoleniowy**

**Szkolenie kadry managerskiej: skuteczne zarządzanie personelem, budżetowanie, prowadzenie zebrań oraz coaching pracowników w realizacji planów sprzedażowych**

**Prowadząca:** strateg biznesowy mgr Ewa Przybyś

**Forma szkolenia:** teoretyczno-praktyczna

**Rodzaj szkolenia:** szkolenie zawodowe / rozwojowe

---

### **Cel szkolenia (zgodny z BUR i KFS)**

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji menedżerskich uczestników w zakresie **skutecznego zarządzania personelem, planowania i kontroli budżetu, efektywnego prowadzenia zebrań zespołowych** oraz **coachingu pracowników**, który realnie wspiera realizację planów sprzedażowych. Szkolenie rozwija kluczowe kompetencje przywódcze, organizacyjne i komunikacyjne, zwiększając efektywność zespołów i konkurencyjność organizacji, zgodnie z ideą uczenia się przez całe życie promowaną przez KFS i BUR.

---

### **Efekty uczenia się (wymagane przez BUR)**

#### **Wiedza**

Uczestnik:

- zna zasady skutecznego zarządzania zespołem,
- rozumie rolę menedżera w realizacji celów sprzedażowych,
- zna podstawy budżetowania i kontroli kosztów,
- zna metody prowadzenia efektywnych zebrań,
- zna podstawy coachingu pracowników.

#### **Umiejętności**

Uczestnik:

- potrafi zarządzać zespołem w sposób zorganizowany i odpowiedzialny,
- planuje i monitoruje budżet operacyjny,
- skutecznie prowadzi zebrania zespołowe,
- stosuje elementy coachingu w pracy z pracownikami,

- wspiera zespół w realizacji planów sprzedażowych.

## **Kompetencje społeczne**

Uczestnik:

- pełni rolę lidera wspierającego rozwój pracowników,
  - buduje zaangażowanie i odpowiedzialność zespołu,
  - działa etycznie i świadomie w roli menedżera,
  - stale rozwija swoje kompetencje zawodowe.
- 

## **Program szkolenia**

### **Część teoretyczna**

#### **1. Rola kadry managerskiej w organizacji**

- lider a menedżer,
- odpowiedzialność za zespół i wyniki.

#### **2. Skuteczne zarządzanie personelem**

- struktura zespołu,
- delegowanie zadań,
- monitorowanie pracy i wyników.

#### **3. Budżetowanie i kontrola finansowa**

- podstawy planowania budżetu,
- kontrola kosztów,
- powiązanie budżetu z celami sprzedażowymi.

#### **4. Efektywne prowadzenie zebrań**

- cele i struktura zebrań,
- komunikacja na spotkaniach zespołowych,
- angażowanie pracowników w realizację zadań.

#### **5. Coaching pracowników**

- różnice między coachingiem a kontrolą,
- rola rozmów rozwojowych,

- motywowanie zespołu do osiągnięcia celów.
- 

## **Część praktyczna**

### **1. Analiza aktualnego stylu zarządzania**

- identyfikacja problemów i wyzwań managerskich,
- określenie obszarów do rozwoju.

### **2. Ćwiczenia z zarządzania zespołem**

- delegowanie i egzekwowanie zadań,
- praca na realnych sytuacjach z firm.

### **3. Budżet w praktyce**

- planowanie budżetu zespołu lub firmy,
- analiza decyzji finansowych.

### **4. Symulacje zebrań zespołowych**

- prowadzenie zebrań,
- komunikowanie celów i wyników,
- praca nad zaangażowaniem zespołu.

### **5. Coaching sprzedażowy**

- rozmowy coachingowe z pracownikami,
- wyznaczanie celów,
- wspieranie realizacji planów sprzedażowych.

### **6. Opracowanie indywidualnego planu wdrożeniowego**

- zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce zawodowej.
- 

## **Metody szkoleniowe**

- wykład tematyczny,
- warsztaty praktyczne,
- analiza studiów przypadków,
- ćwiczenia symulacyjne,

- coaching grupowy,
  - konsultacje indywidualne.
- 

### **Weryfikacja efektów uczenia się**

- analiza wykonanych ćwiczeń praktycznych,
  - ocena opracowanych rozwiązań managerskich,
  - omówienie efektów pracy z prowadzącą.
- 

### **Uzasadnienie zgodności z KFS i BUR**

Szkolenie:

- rozwija zaawansowane kompetencje menedżerskie i przywódcze,
- wspiera efektywne zarządzanie personelem i finansami,
- realnie wpływa na realizację planów sprzedażowych,
- zwiększa konkurencyjność uczestników na rynku pracy,
- realizuje ideę uczenia się przez całe życie.