

KAIZEN HR[®]

KARINA POPIELUCH



2017, Warszawa

AGENDA

- KAIZEN HR
- REALIZOWANE SZKOLENIA
- KONTAKT

MISJA

„Kaizen to niekończący się pościg za strategią prowadzącą do klasy światowej(...) nieustanna strategia doskonalenia... każdego dnia, przez każdego pracownika, w każdym miejscu„

Maasaki Imai

MISJĄ **KAIZEN HR[®]** JEST:
KARINA POPIELUCH

**SYNCHRONICZNY ROZWÓJ LUDZI I ORGANIZACJI,
TAKI, GDZIE EFEKTYWNA ZMIANA BIZNESOWA
POPARTA JEST SKUTECZNĄ TRANSFORMACJĄ KOMPETENCJI I POSTAW PRACOWNIKÓW.**

OBSZARY DZIAŁALNOŚCI

KONSULTING & HR

SZKOLENIA I PROGRAMY ROZWOJOWE

COACHING INDYWIDUALNY I ZESPOŁOWY

OCENA KOMPETENCJI



KONSULTING & HR

W formule określonej przez Klienta realizacja projektów doradczych z zakresu:

- Budowania organizacji klientcentrycznej i zarządzania doświadczeniem Klienta
- Tworzenia i transformacji Działów HR
- Projektowania i wdrażania zmian organizacyjnych: reorganizacji, restrukturyzacji, reengineeringu
- Kaskadowania i operacjonalizacji strategii
- Wyznaczania celów i zarządzania efektywnością
- Optymalizacji procesów (operacyjnych/sprzedażowych/HR)
- Zarządzania talentem
- Oceny pracowniczej
- Systemów motywacyjnych
- Struktur organizacyjnych
- Opisów stanowisk
- Procesów rekrutacji i selekcji
- Komunikacji wewnętrznej
- Projektów innowacyjnych
- Projektów i programów szkoleniowych ukierunkowanych na wzrost efektywności organizacji poprzez rozwój kompetencji oraz zmiany postaw.



SZKOLENIA I PROGRAMY ROZWOJOWE

KaiZen HR realizuje szkolenia i warsztaty dla: członków zarządu, kadry menedżerskiej najwyższego oraz średniego szczebla, pracowników operacyjnych oraz sił sprzedaży, między innymi w obszarach:

Rozwoju i profesjonalizacji Działów HR

Kompetencji menedżerskich

- Przywództwa
- Budowania zespołu i empowermentu
- Zarządzania Efektywnością
- Zarządzania Zmianą
- Zarządzania Konfliktem
- Technik wpływu i perswazji
- Motywowania poprzez coaching

Kompetencji „miękkich”

- Komunikacji
- Współpracy i prowadzenia spotkań roboczych
- Efektywności osobistej i zarządzania czasem
- Autoprezentacji i wystąpień publicznych
- Asertywności

Kompetencji sprzedażowych

- Sprzedaży relacyjnej w B2B
- Języka korzyści
- Negocjacji

Optymalizacji procesów

Twórczej pracy nad problemem - Workout’y innowacyjne oraz Problem Solving
Szkoleń dla trenerów wewnętrznych w formule „Train the trainer”



COACHING INDYWIDUALNY I ZESPOŁOWY

Koncepcją, której jesteśmy najbliżej jest **mistrzowski coaching**, dzięki któremu zarówno indywidualne osoby, jak i całe zespoły mogą osiągnąć mistrzostwo w tym, co robią.

Mistrzostwo osiąga się dzięki rozwojowi **umiejętności** (technik i narzędzi) oraz **osobowości** wykonawcy (przekonania, wartości, opanowanie, pewność siebie, entuzjazm, energiczność).

Posiadając akredytację narzędzi psychometrycznych:

- SHL(OPQ),
- Extended Disc
- MBTI
- FACET5
- FRIS

prowadzimy w oparciu o nie:

- Indywidualny Coaching Menedżerski (Executive Coaching)
- Coaching Zespołów –  **TeamScape**
- Operacyjny mentoring organizacyjny



OCENA KOMPETENCJI

Karina Popieluch to **Asesor** certyfikowany przez **International Education Society**. W ramach swej działalności oferuje zgodne z międzynarodowymi standardami:

- Projektowanie profili kompetencyjnych
- Audyty personalne
- Projektowanie oraz realizacja ośrodków oceny Assessment oraz Development Center.



AGENDA

- KAIZEN HR
- REALIZOWANE SZKOLENIA
- KONTAKT

REALIZOWANE SZKOLENIA

Tytuł	Cele szkolenia
Kurs na wynik (pracownicy)	✓ Podniesienie dbałości o efektywność i wydajność pracy ✓ Wykształcenie proaktywnej postawy w sytuacji zagrożenie realizacji wyników ✓ Zwiększenie samodzielności w poszukiwaniu sposobów realizacji nawet trudnych celów poprzez identyfikowanie problemów i ich rozwiązywanie lub eskalowanie.
Just in time – Warsztat zarządzania sobą w czasie	✓ Zbudowanie motywacji do aktywnego zarządzania czasem ✓ Umiejętność wykorzystywania zasad efektywnego wykorzystania czasu, ✓ Dobór najlepszego dla siebie sposobu (narzędzia, zasady, zachowania) zarządzania zadaniami, priorytetami, współpracą z otoczeniem biznesowym ✓ Nabycie umiejętności prawidłowego określania celów i skutecznego planowania ✓ Zdolność do egzekwowania terminowej realizacji zadań u współpracowników
Orientacja na rezultat (kierownicy)	✓ Identyfikacja i rozwój umiejętności potrzebnych do efektywnego stawiania celów sobie i zespołowi, ✓ Praktyczna umiejętność stawiania celów i możliwość ich zmierzenia jako narzędzia zarządzania i motywowania zespołu
Jak efektywnie zarządzać zespołem (kierownicy)	✓ Identyfikacja i rozwój umiejętności potrzebnych do efektywnego zarządzania zespołami ludzkimi, ✓ Rozwinięcie umiejętności przywódczych przydatnych w kierowaniu zespołem, ✓ Doskonalenie umiejętności budowania własnego autorytetu, ✓ Poznanie i wykorzystywanie metod wywierania wpływu na podwładnych, ✓ Praktyczne wdrożenie i stosowanie monitoringu pracy podwładnych jako narzędzia zarządzania i motywowania
Gramy do jednej bramki (pracownicy)	✓ Współdziałanie w realizacji codziennych obowiązków ✓ Identyfikowanie obszarów współpracy ✓ Budowanie postawy gotowości do pomocy i współpracy

REALIZOWANE SZKOLENIA

Tytuł	Cele szkolenia
Kreatywne rozwiązywanie problemów w zespole	✓ Wykorzystywanie potencjału pracowników w generowaniu innowacji ✓ Budowanie zaangażowania zespołu w realizację celów ✓ Budowanie autorytetu i wiary w siebie u pracowników, poprzez ich udział w rozwiązywaniu problemów
Efektywność osobista	✓ Celem szkolenia jest głębsze poznanie siebie, weryfikacja własnej wiedzy o sobie, jako przygotowania do zmiany. ✓ Wskazanie możliwości kalibrowania własnej efektywności poprzez identyfikację kompetencji, zachowań, postaw, które indywidualnie wpływają na skuteczność w działaniu
Efektywność w stresie, czyli jak działać skutecznie w trudnych warunkach	✓ Budowanie samodzielności i odpowiedzialności pracowników ✓ Przewidywanie i zapobieganie zagrożeniom i eliminowanie zagrożeń płynących ze stresu w pracy ✓ Większa koncentracja na wykonywaniu zadań
Razem możemy osiągnąć więcej. Budowanie relacji podwładny – przełożony. (pracownicy)	✓ Budowanie partnerskich relacji z własnym szefem ✓ Podniesienie skuteczności pracy w zespole ✓ Skuteczne komunikowanie się z przełożonym
Razem możemy osiągnąć więcej. Budowanie relacji przełożony – podwładny. (kierownicy)	✓ Podnoszenie skuteczności działania pracy z zespołem ✓ Zwiększenie wpływu sprawnej komunikacji manager z podwładnymi ✓ Budowanie postawy partnerskiej w zespołach
Negocjować możesz wszystko – rozwiążmy ten problem	✓ Wspólne osiąganie porozumienia ✓ Budowanie postawy nastawionej na rozwiązanie problemu ✓ Radzenie sobie z trikami i manipulacją w negocjacjach biznesowych

REALIZOWANE SZKOLENIA

Tytuł	Cele szkolenia
Współ – zespół	✓ Wprowadzenie pracy zespołowej jako wartości dodanej w organizacji ✓ Zbudowanie platformy komunikacyjnej do współpracy, ✓ Określenie metod i kierunków rozwoju pracy zespołowej ✓ Uruchomienie budowania więzi nieformalnych we współpracy ✓ Wyjaśnienie źródeł dotychczasowych nieporozumień
Motywowanie czyli sztuka zrozumienia innych (kierownicy)	✓ Angażowanie innych ✓ Satysfakcja z pracy ✓ Budowanie postawy zaangażowania
Rozwój, zarządzanie wiedzą i umiejętnościami w zespole (kierownicy)	✓ Skuteczne rozwijanie zespołu ✓ Efektywne wspieranie indywidualnych członków zespołu ✓ Zwiększanie motywacji u pracowników poprzez ciągły rozwój
Bycie menedżerem – coachem (kierownicy)	✓ Poznanie umiejętności i narzędzi potrzebnych do przeprowadzania efektywnych rozmów coachingowych ✓ Zdobywanie wiedzy z zakresu struktury i zastosowania coachingu ✓ Określenie swojej roli jako menedżera - coacha w organizacji ✓ Zwiększenie własnej efektywności menedżerskiej poprzez rozwój wybranych kompetencji ✓ Zainspirowanie do szukania nowych pomysłów i rozwiązań ✓ Praktyczne umiejętności w zakresie prowadzenia sesji coachigowych
Skuteczne delegowanie (kierownicy)	✓ Podniesienie umiejętności delegowania uprawnień i zadań ✓ Przedstawienie zasad delegowania zadań i uprawnień w zależności od typu osobowości pracownika ✓ Poznanie metod, technik i procedur delegowania zadań i uprawnień ✓ Podniesienie umiejętności sprawdzenia rozmowy z pracownikiem w zakresie przekazywania mu informacji zwrotnej dotyczącej wykonania zadania

REALIZOWANE SZKOLENIA

Tytuł	Cele szkolenia
Efektywność Biznesowa (kierownicy)	✓ Przygotowanie menedżerów do odpowiedzialności za ciągłość i jakość realizowanych procesów/ projektów poprzez wykorzystanie narzędzi do pomiaru efektywności biznesowej oraz wdrażania inicjatyw służących jej poprawie ✓ Budowanie zaangażowania zespołu w realizację celów poprzez zdefiniowanie oczekiwań względem efektywności biznesowej (cele, mierniki) ✓ Budowanie autorytetu i wiary w siebie u pracowników poprzez komunikowanie oczekiwań względem poprawy efektywności biznesowej (działania / obszary zmian / inicjatywy rozwojowe)
Zarządzanie zmianą 3D	✓ Przygotowanie liderów do skuteczne inicjowania i prowadzenia zmian w działaniu zespołu. ✓ Zbudowanie postawy lidera zmiany ✓ Budowanie umiejętności postrzegania zmiany w 3 wymiarach: indywidualnym, zespołowym i organizacyjnym ✓ Dostarczenie wiedzy na temat mechanizmów rządzących procesem wdrożenia zmian organizacyjnych ✓ Dосkonalenie umiejętności konstruktywnego oddziaływania na zespół w czasie zmian ✓ Przećwiczenie rozpoznawania i radzenia sobie z oporem oraz konfliktem pracowników podczas wdrażania zmian ✓ Prezentacja narzędzi pozwalających na skuteczne wdrożenie i komunikowanie się podczas procesu zmian
Autoprezentacja i wystąpienia publiczne w biznesie	✓ Przygotowanie liderów do wystąpień publicznych w małych i dużych grupach ✓ Przygotowanie liderów do skutecznego komunikowania celów, priorytetów i projektów w organizacji ✓ Zbudowanie postawy świadomego i pewnego siebie lidera
Sztuka prowadzenia spotkań i zebrań	✓ Skuteczne przeprowadzanie spotkań i zebrań roboczych ✓ Realizacja zaplanowanych celów biznesowych ✓ Efektywna komunikacja celów i wyników biznesowych

REALIZOWANE SZKOLENIA

Tytuł	Cele szkolenia
Matematyka Zaufania	✓ Zainspirowanie Uczestników do nowego spojrzenia na to zagadnienie zaufania, przynajmniej w trzech wymiarach: ✓ Jako siły napędowej ekonomii ✓ Jako waluty nowej ekonomii ✓ Jako kompetencji, którą można rozwijać, a która pozwala osiągnąć dużo lepsze wyniki. ✓ Wypracowanie indywidualnych planów rozwoju kompetencji jaką jest ZAUFANIE
Efektywna Komunikacja	✓ Poprawa kompetencji niezbędnych do realizacji celów biznesowych zarówno w aspekcie pracy indywidualnej jak i zespołowej
Odpowiedzialność. Być kierowcą, nie pasażerem własnego życia.	✓ Zainspirowanie uczestników do świadomego rozwoju poprzez przejmowanie odpowiedzialności za siebie oraz wyniki organizacji. ✓ Stworzenie własnej mapy rozwoju.
Skuteczne negocjacje biznesowe	✓ Rozwój umiejętności negocjacyjnych, poznanie własnych zasobów i predyspozycji negocjacyjnych ✓ Poznanie i przećwiczenie strategii, taktyk i technik negocjacyjnych ✓ Nabycie umiejętności rozpoznawania celów negocjacyjnych, obszarów wspólnoty i przeciwieństw interesów ✓ Techniki wywierania wpływu i perswazji ✓ Zyskanie umiejętności wykrywania manipulacji oraz zapobiegania im ✓ Radzenie sobie z trudnym partnerem
Klient w centrum uwagi	✓ Długotrwałe budowanie relacji z klientem wewnętrznym i zewnętrznym ✓ Realizacja potrzeb klienta w odniesieniu do strategii organizacyjnej i możliwości biznesowych ✓ Budowanie postawy pro-klienckiej

REALIZOWANE SZKOLENIA

Tytuł	Cele szkolenia
Sprzedaż – sztuka wywierania wpływu	✓ Poznanie praw i technik wywierania wpływu ✓ Praktyczna umiejętność stosowania praw, technik, zasad, wzorców językowych wywierania wpływu na kształtowanie efektywnych i relacji z Klientami ✓ Elastyczność w wyborze technik i wzorców językowych
Siła i odporność psychiczna	✓ Rozwój świadomości własnych celów i efektywne planowanie ich realizacji ✓ Dostarczenie niezbędnej wiedzy i umiejętności, pozwalających pracownikom na odzyskanie równowagi emocjonalnej
Podstawy zarządzania projektami	✓ Uświadomienie korzyści z systemowego zarządzania projektem, ✓ Przedstawienie pełnego cyklu życia zarządzania projektem, ✓ Zapoznanie z narzędziami i technikami efektywnego prowadzenia projektów i przećwiczenie ich w praktyce.
Agile Management – zwinne zarządzanie projektami	✓ Zapoznanie Uczestników z zasadami i wartościami Agile oraz metodami zwinnymi ✓ Zrozumienie różnicy między „Wykonywać Agile”, a „Być Agile” ✓ Zainspirowanie do wdrożenia w życie nowego sposobu myślenia i działania, zbudowanie postawy proaktywnej

I wiele, wiele więcej...

AGENDA

- KAIZEN HR
- REALIZOWANE SZKOLENIA
- KONTAKT

KONTAKT

Wierzę, że przedstawiona oferta spotka się z Państwa uznaniem i niebawem uda nam się rozpocząć owocną i obustronnie satysfakcjonującą współpracę.

Wszelkie pytania bądź sugestie należy kierować do:

