



High Performance Leadership

HPL

Narzędziowy i najbardziej praktyczny na rynku
program rozwojowy dla menedżerów

PRZYWÓDZTWO DLA REZULTATÓW

Narzędziowy program rozwojowy dla menedżerów

Trening zachowań poprzez zastosowanie
symulacyjnych gier szkoleniowych

Nowoczesna metodyka oparta na *action learning*

O PROGRAMIE

Program „High Performance Leadership (HPL). Przywództwo dla rezultatów” jest wynikiem wieloletniej pracy ekspertów IBD Business School – zarówno jeśli chodzi o analizę światowych trendów w zakresie przywództwa, jak i własne osiągnięcia w badaniach nad kondycją polskiej kadry menedżerskiej, jej potrzeb oraz oczekiwań pracodawców.

Czas trwania: 5 dwudniowych sesji, 80 h.

Szczegółowe informacje na ibd.pl

Program certyfikowany przez:



GRUPA DOCELOWA

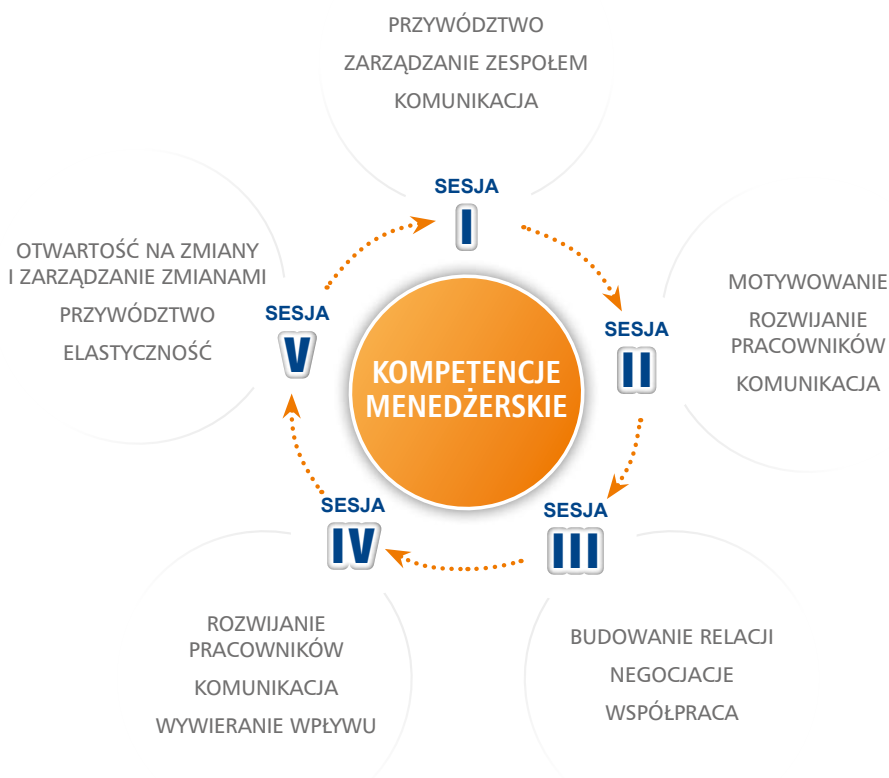
Szkolenie jest adresowane do tych wszystkich, którzy chcą nabyć i utrwalić kompetencje menedżerskie najbardziej poszukiwane przez rynek pracy, a w szczególności do:

- dyrektorów działów i departamentów,
- menedżerów zarządzających zespołami,
- kierowników projektów,
- liderów zespołów projektowych
- właścicieli firm.

ATUTY PROGRAMU

- **Praktyczny program** rozwojowy, oparty na rzetelnych wynikach badań i aktualnej wiedzy; narzędziowe podejście
- **Użyteczne symulacje** – okazja do przećwiczenia różnych sposobów działania, aż do osiągnięcia zamierzonego efektu
- **Koncentracja na kluczowych kompetencjach** menedżerskich
- **Pakiet sprawdzonych narzędzi** menedżerskich do zastosowania „od zaraz”
- **Pomiar indywidualnej efektywności programu** oparty na ICP®
- Wymiana **dobrych praktyk** pomiędzy uczestnikami z różnych branż i kultur organizacyjnych
- **Dynamiczna metodyka**

ROZWIJANE KOMPETENCJE



RAMOWY PROGRAM ROZWOJU MENEDŻERÓW

PERSONAL DEVELOPMENT PROGRAM

| ETAP | ZAKRES | METODY I NARZĘDZIA |
|---|---|---|
| | Przygotowanie do programu Indywidualna diagnoza kompetencji menedżerskich typu 360° | ICP® |
| SESJA I | PRZYWÓDZTWO KOOPERACYJNE PRZYWÓDZTWO MĘDRCA, KRÓLA, WOJOWNIKA – BĄDŹ LIDEREM! | ACTION LEARNING |
| Działania wdrożeniowe |  <ul style="list-style-type: none"> • Symulacyjna gra szkoleniowa otwierająca szkolenie • Zasady dobrego szefa • Jak dobrać styl zarządzania do pracownika • Jak zwiększyć efektywność rozmów menedżerskich | E-learning „Przywództwo” Zadanie wdrożeniowe |
| SESJA II | MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW PROWOKUJ ZAANGAŻOWANIE! | ACTION LEARNING |
| Działania wdrożeniowe |  <ul style="list-style-type: none"> • Co motywuje ludzi do pracy? • Motywacyjna rola wyzwań – jak pobudzać wyzwanie i napięcie motywacyjne • Diagnoza potencjału motywacyjnego pracownika • Katalog motywatorów – praktyczne metody motywowania | Zadanie wdrożeniowe |
| SESJA III | ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW I WSPÓŁPRACA POBUDZAJ WSPÓŁDZIAŁANIE ZESPOŁU? | ACTION LEARNING |
| Działania wdrożeniowe |  <ul style="list-style-type: none"> • Symulacyjna gra szkoleniowa otwierająca szkolenie • Jak powstają konflikty? Zrozumieć przyczyny, by zapobiegać • Style rozwiązywania konfliktów • Jak rozwiązywać konflikty poprzez narzędzia wywierania wpływu? | E-learning „Współpraca i praca zespołowa” Zadanie wdrożeniowe |
| SESJA IV | TRUDNE ROZMOWY MENEDŻERSKIE ROZWIJAJ POPRZEZ DIALOG! | ACTION LEARNING |
| Działania wdrożeniowe |  <ul style="list-style-type: none"> • Jak oceniać pracowników? • Zasady rozwojowej komunikacji menedżerskiej • Narzędzia oceny i rozwoju – praktyka prowadzenia rozmów oceniających i rozwojowych • Rozwojowe rozmowy coachingowe | Filmy rozwojowe „Rozmowa korygująca” i „Rozmowa oceniająca” E-learning „Coaching menedżerski” |
| SESJA V | PRZYWÓDZTWO W ZMIANIE PROWADŹ ZESPÓŁ PRZEZ ZMIANY! | ACTION LEARNING |
| Działania wdrożeniowe |  <ul style="list-style-type: none"> • Symulacyjna gra szkoleniowa otwierająca szkolenie • Zrozumieć, by zarządzić – doświadczenie przewodzenia zespołowi w zmianie • Zarządzanie emocjami zespołu w zmianie: zaprzeczanie, opór, poczucie straty • W procesie wdrażania – jak utrzymać motywację zespołu | Indywidualna sesja tutorska Arkusz diagnozy etapów zmiany Mapa zaangażowania zespołu |
| DZIAŁANIA ROZWOJOWE | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Indywidualny raport z badania ICP® • Sesja indywidualnej informacji zwrotnej coachingowo-rozwojowej z konsultantem IBD Business School | | Individual Competence Profile® (ICP) |



STUDIA I CERTYFIKOWANE PROGRAMY OTWARTE

Studia MBA

Strategia i Zarządzanie

- IBD Advanced Management Program (IBD AMP)
- Business Strategy for HR Directors (BS HRD)
- Building Company Growth through Innovation (BCGI)

Przywództwo

- Rising Leaders Program (RLP)
- High Performance Leadership (HPL)
- Certificate in Business Mentoring (CBM)

Zarządzanie Kapitałem Ludzkim

- Certified HR Business Partner (CHRBP)
- Certified Assessor for Assessment & Development Centre (CAADC)
- Certificate in Talent and Career Management (CTCM)
- Certified Compensation and Benefits Professional (CCBP)
- Certified Recruitment and Selection Professional (CRSP)
- Test TIC. Szkolenie certyfikujące

Sprzedaż i Marketing

- Advanced Sales Management Program (ASMP)
- Advanced Negotiation Program (ANP)
- Advanced Marketing Expedition (AME)
- Innovative Product Development (IPD)
- Content Marketing (CM)

Finanse i Ład Korporacyjny

- Kurs dla kandydatów na członków rad nadzorczych
- Europejski Standard Kwalifikacji Bankowych. Kurs przygotowujący do egzaminu
- Ocena projektów inwestycyjnych
- Finanse dla niefinansistów poziom I
- Finanse dla niefinansistów poziom II

Szkoła Coachingu IBD-NMC

- Coaching Fundamentals Certificate (CFC)
- Practitioner Coach Diploma (PCD)
- Executive & Corporate Coach Diploma (ECCD)
- Supervised Coaching Masterclass (MA)
- Quantum Goal Achievement (QGA)
- Introduction to Coaching (ItC)
- Business Building Day (BBD)

Szkoła Trenerów Biznesu IBD

- Business Trainer Certificate (BTC)
- Master Sales Trainer Certificate (MST)

Zajęcia odbywają się w formule online*.
Wszystkie programy mogą być realizowane
także w formule zamkniętej.



* Dla grup zamkniętych jest możliwa organizacja zajęć stacjonarnych w miejscu ustalonym wspólnie ze zleceniodawcą.

Szczegółowe informacje:
ibd.pl, info@ibd.pl

Dział Programów Otwartych
szkoleniaotwarte@ibd.pl
tel. +48 695 119 911
+48 695 330 033