





Spis treści

Każda firma była kiedyś mała...	1
Partnerzy programu	2
Program GPW Growth. Wzrastaj świadomie	2
Sesja 1. Twórcze zarządzanie firmą	3
Sesja 2. Modelowanie procesów – od definiowania celów do kontroli efektywności	4
Sesja 3. Zarządzanie zaangażowaniem	5
Sesja 4. Pozyskiwanie kapitału na GPW	6
Sesja 5. Budowanie ładu korporacyjnego firmy	7
Sesja 6. Decyzyjne dylematy menedżera	8
Sesja 7. Zarządzanie ryzykiem	9
Sesja 8. Zarządzanie wartością rynkową firmy	10
Sesja 9. Zarządzanie procesem zmian organizacyjnych. Jak skutecznie zaplanować i wdrożyć zmiany w organizacji?	11
Sesja 10. Leadership – Budowanie autorytetu szefa	12
Harmogram sesji i układ zajęć	13

Growth

Każda firma była kiedyś mała...

Szanowni Państwo,

Proponujemy Wam udział w czymś, czego jeszcze nie było – Giełda organizuje program szkoleniowy, który łączy: wiedzę + narzędzia + networking.

Od wielu lat GPW pomagała rozwijać się przedsiębiorstwom poprzez pozyskiwanie pieniędzy na rozwój. Od dziś to także miejsce budowania kompetencji liderów, którzy chcą przenieść swoją firmę na wyższy poziom.

Właśnie dla Was powstał program GPW Growth. Czujesz, że potencjał nie jest w pełni wykorzystany. Masz ambicje sięgać wyżej, zdobywać nowe rynki, kreować rozwiązania, a nie tylko naśladować innych...

Pokażemy Ci, jak możesz przygotować przedsiębiorstwo do skoku. Dowiesz się, jak działać i jakie narzędzia wykorzystywać, a do tego poznasz grupę ludzi myślących podobnie.

Spotkasz liderów biznesu, którzy podzielą się z Tobą swoimi doświadczeniami.

Dowiesz się, jak przygotować firmę do pozyskania kapitału oraz jak ten kapitał przekuć na sukces. Jak pociągnąć za sobą ludzi, aby chcieli z Tobą wyruszyć na wyprawę. Pokażemy Ci, jak stworzyć mapy, aby w czasie tej wyprawy wybrać najlepszą ścieżkę.

Program edukacyjny GPW Growth – kapitał to dopiero początek.

Zapraszam!



Marek Dietl
Prezes Giełdy Papierów Wartościowych
w Warszawie

Partnerzy programu

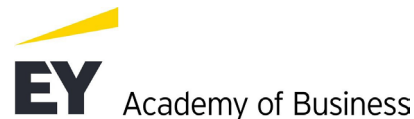
Partner strategiczny



Patronat



Partner merytoryczny



Partnerzy



Partnerzy medialni



Program GPW Growth. Wzrastaj świadomie

Geneza

GPW Growth to unikalna inicjatywa edukacyjno-networkingowa, która wspiera rozwój gospodarczy i buduje kulturę inwestowania, wpisując się tym samym w misję Giełdy Papierów Wartościowych. Badania identyfikujące przeszkody i bariery oraz oczekiwane rozwiązania, które mogą odegrać istotną rolę w ustanowieniu nowych relacji biznesowych pomiędzy GPW a MŚP pokazały, że jest to ważny i potrzebny projekt – zwłaszcza w kontekście zaadresowania dwóch aspektów równocześnie: edukacyjnego – podnoszącego kompetencje finansowe i zarządcze oraz networkingowego – budującego relacje biznesowe (krajowe i międzynarodowe). Zapraszamy do udziału w Akademii GPW Growth – pierwszym programie edukacyjnym adresowanym do MSP. Akademii będą towarzyszyć spotkania networkingowe oraz zagraniczne sesje wyjazdowe realizowane we współpracy z partnerem biznesowym.

Cel

Wzrost – uruchomienie nowej energii w podejściu do biznesu;

Przywództwo – wzmacnianie kompetencji zarządczych. Wymiana dobrych praktyk.

Kapitał na rozwój – zrozumienie czynników tworzących wartość firmy. Poznanie mechanizmów pozyskiwania kapitału na rozwój.

Relacje – networking z kluczowymi przedstawicielami świata polskiego biznesu, promocja własnej firmy w prestiżowym środowisku.

Zakres

Akademia GPW Growth to program nastawiony na rozwój umiejętności menedżerskich, a przez to na rozwój firm. Motywem przewodnim jest wartość, która płynie z kapitału, ale też wartość z kapitału ludzkiego, wartość z procesów, czy wartość z trafnych decyzji menedżerskich.

Formuła

Akademia składa się z dziesięciu dwudniowych sesji z częściami wykładowymi i warsztatowymi (każda poświęcona innym zagadnieniom związanym z rozwojem i budowaniem wartości firmy) oraz stałych bloków zajęć realizowanych we współpracy z praktykami biznesu i partnerami projektu („Godzina z ekspertem”, „Narzędziownia”), wykraczających poza ramy programowe i realizowanych również jako dodatkowe spotkania inspiracyjno – networkingowe.

Korzyści

- ▶ zdobycie wiedzy i praktycznych umiejętności prowadzenia działań biznesowych podnoszących wartość firmy,
- ▶ nowe spojrzenie na finansowanie rozwoju,
- ▶ spotkania networkingowe z ekspertami biznesowymi.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie

Jakub Zenkner, Relationship Manager
tel.: 725 160 606, mail: jakub.zenkner@gpw.pl

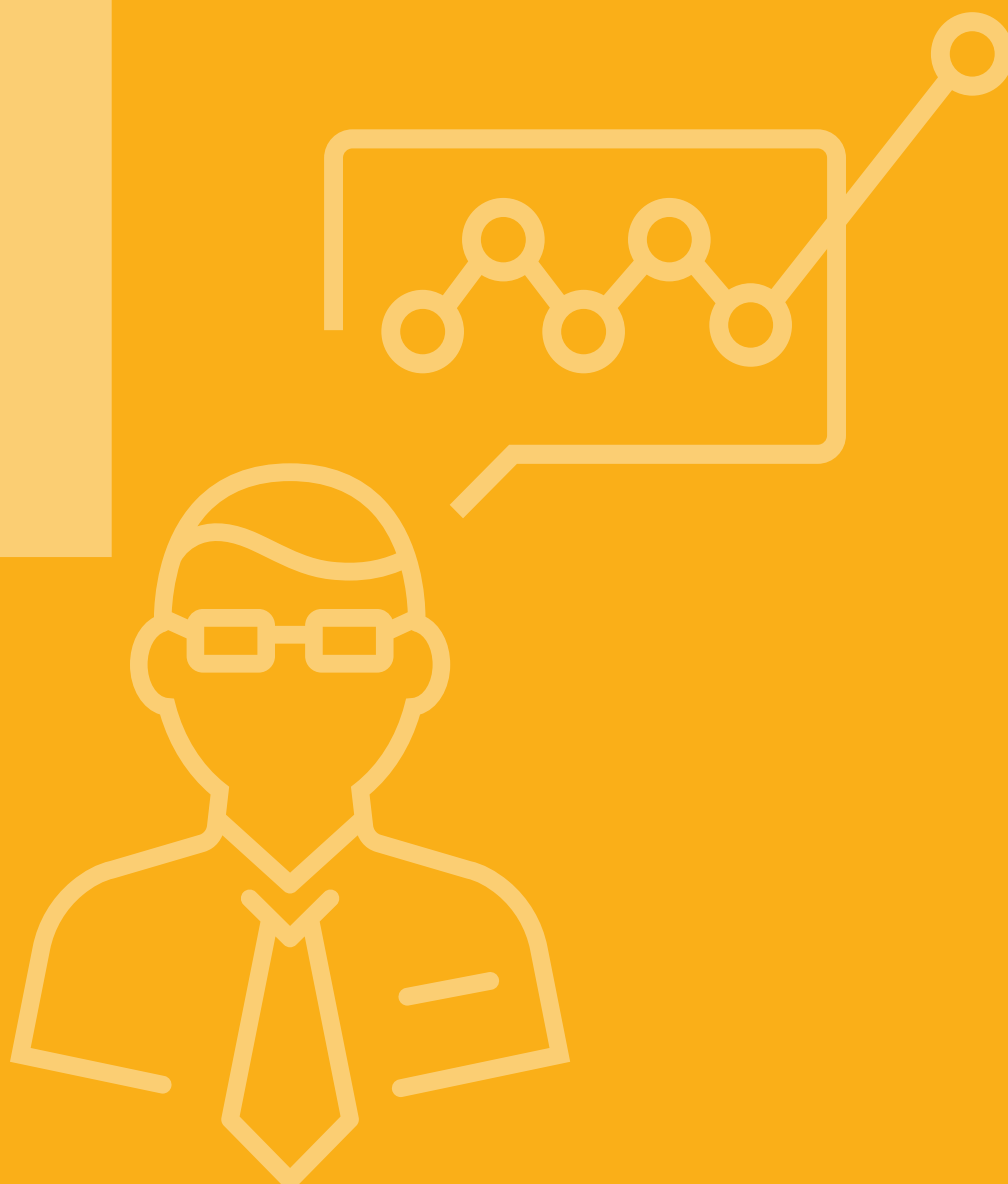
Ernst & Young Sp. z o.o. Academy of Business sp. k.

Sylwia Kacprzak, Senior Associate
tel.: 508 018 327, mail: sylwia.kacprzak@pl.ey.com



sesja 1

Wartość z innowacji



Twórcze zarządzanie firmą

Cele zajęć:

- ▶ wzmocnienie umiejętności kreatywnego podejścia do prowadzenia biznesu;
- ▶ przeciwdziałanie rutynie i bezmyślnemu stosowaniu schematów w codziennym działaniu;
- ▶ wzmocnienie umiejętności analizy i twórczego poszukiwania usprawnień (KAIZEN w praktyce codziennego działania);
- ▶ propagowanie wśród uczestników postaw innowacyjnych, „poszukujących zmian”;
- ▶ wyjaśnienie sposobów/modeli finansowania innowacji produktowych i procesowych;
- ▶ wzmocnienie automotywacji uczestników do samodoskonalenia i doskonalenia rozwiązań stosowanych w biznesie.

1. Wyzwania innowacyjnej firmy

- ▶ Kilka biznesowych przykładów, które przestrzegają nas, że można przespać swój sukces.
- ▶ Jak skutecznie przygotować się do przyszłości?
- ▶ Zmiana stylu zarządzania w sytuacji rosnącej skali działania.
- ▶ Czego uczą nas klienci? Klient jako źródło nowych pomysłów.
- ▶ Organizacja ucząca się w praktyce. Skąd się bierze innowacyjność?

3. Budowanie kultury innowacji i współodpowiedzialności w firmie

- ▶ Kreatywność wspomagana – techniki wspierania innowacyjności. Jak wykorzystać potencjał intelektualny i doświadczenia współpracowników?
- ▶ Dlaczego czasem nie działa „burza mózgów” i co zrobić, żeby zadziałała?
- ▶ Zasady ułatwiające twórcze myślenie. Jak uniknąć syndromu grupowego myślenia?
- ▶ Bank twórczych pomysłów – indywidualny i zespołowy.

2. Osobiste nastawienie do poszukiwania i wdrażania zmian. Skąd czerpać inspiracje?

- ▶ Co ma IKIGAI do prowadzenia biznesu?
- ▶ Kiedy chce nam się myśleć? Składniki kreatywności – umiejętności, podejście, działanie.
- ▶ Automotywacja jako klucz do innowacyjnego myślenia, pokonywania trudności zawodowych i skutecznej realizacji nowych zadań.
- ▶ Przeciwdziałanie rutynie w działaniach zawodowych. Jak to robić na co dzień?



Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 2

Wartość z procesów

Modelowanie procesów – od definiowania celów do kontroli efektywności

Cele zajęć:

- ▶ przygotowanie uczestników do samodzielnego ustalania celów, które będą wspierać realizację planów strategicznych firmy;
- ▶ przygotowanie uczestników do samodzielnej diagnozy obecnego stanu procesów realizowanych w organizacji;
- ▶ przygotowanie uczestników do samodzielnego definiowania pożądanego kształtu procesów organizacyjnych.

1. Definiowanie celów organizacji. Praktyczne zastosowanie strategicznej karty wyników

- ▶ Ustalenie celów głównych organizacji i jednostek organizacyjnych.
- ▶ Kaskadowanie celów.
- ▶ Określanie mierników sukcesu realizowanych procesów (KPI).

- ▶ Diagnoza negatywnych skutków proponowanego przebiegu procesów – przeciwdziałanie i projektowanie działań zapobiegawczych.
- ▶ Budowa skutecznych systemów kontrolnych w firmie. Monitoringi: strategiczny, taktyczny, operacyjny.

2. Zarządzanie procesami w organizacji. Definiowanie i nadzorowanie realizacji kluczowych procesów w organizacji

- ▶ Diagnoza stanu obecnego procesów w organizacji (Stan „JEST”).
- ▶ Modelowanie procesów w organizacji – arkusz definiowania procesu.
- ▶ Projektowanie przyszłego przebiegu procesów w organizacji (Stan „MA BYĆ”).
- ▶ Narzędzia planistyczne – drzewo przeszkód, drzewo stanu przyszłego.
- ▶ Praktyczne wdrożenie nowego przebiegu procesu w organizacji – zagrożenia i przeciwdziałanie.

3. Funkcjonalna analiza pracy

- ▶ Diagram funkcjonalnej analizy pracy w organizacji.
- ▶ Analiza stanowiska pracy.
- ▶ Business Process Management – analiza kompetencji.
- ▶ Analiza kwalifikacji. Wpływ naturalnych predyspozycji i doświadczenia na efektywność stanowiska pracy.



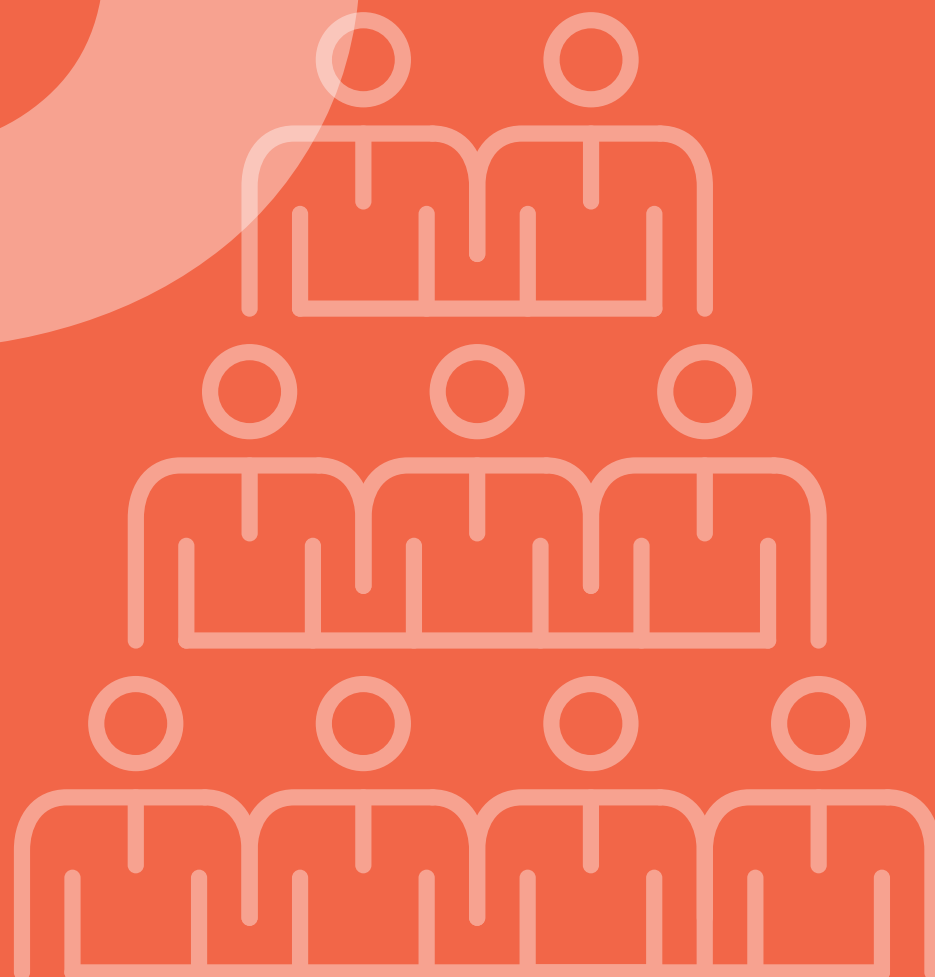
Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 3

Wartość z kapitału ludzkiego



Zarządzanie zaangażowaniem

Cele zajęć:

- ▶ wymiana dobrych praktyk zarządzania kapitałem ludzkim pomiędzy uczestnikami;
- ▶ zrozumienie wpływu własnego stylu zachowań na zaangażowanie pracowników w realizowane zadania;
- ▶ pogłębienie umiejętności wzmacniania zaangażowania ludzi poprzez rozwojowe delegowanie zadań w sposób dopasowany do poziomu dojrzałości zawodowej podwładnego;
- ▶ doskonalenie umiejętności udzielania informacji zwrotnej według modelu coachingu;
- ▶ budowanie zespołów pod kątem zwiększania wartości firmy dla akcjonariuszy/udziałowców.

1. Podstawy zarządzania kapitałem intelektualnym

- ▶ Jak zarządzać wiedzą pracowników?
- ▶ Składniki kapitału intelektualnego?
- ▶ Rola kapitału intelektualnego w zarządzaniu.
- ▶ Kapitał relacyjny i jego znaczenie.

2. Czynniki wpływające na zaangażowanie. Kiedy chce nam się pracować?

- ▶ Kim zarządzasz? Człowiek w pracy – od miodowego miesiąca do wypalenia zawodowego.
- ▶ Jak zbudować kulturę sukcesu w zespole?
- ▶ Strefy energetyczne w zespole. Jak utrzymać się w strefie produktywności?
- ▶ Zachowania menedżera zwiększające efektywność pracy podwładnych.

3. Rola menedżera w zarządzaniu wynikami – dopasowanie stylu kierowania do dojrzałości podwładnych

- ▶ Jak postrzegasz innych ludzi? Trzy podejścia – trzy efekty do zaangażowania.
- ▶ Model przywództwa sytuacyjnego: cztery poziomy dojrzałości zawodowej pracownika i zespołu.
- ▶ Empowerment w praktyce. Kiedy i jak delegować uprawnienia podwładnym?
- ▶ Twój preferowany styl kierowania: szanse i zagrożenia dla efektywności Twojej i Twoich ludzi.

4. Informowanie nastawione na wyniki – narzędzia sprawnego wyznaczania i egzekwowania zadań

- ▶ Okazywanie uznania jako istotny motywator.
- ▶ Typowe błędy w komunikowaniu decyzji.
- ▶ Jak mówić o wymaganiach?
- ▶ Zastosowanie coachingu w rozmowach z podwładnymi.



Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 4

Wartość z kapitału

Pozyskiwanie kapitału na GPW

Cele zajęć:

- ▶ Wyjaśnienie działania poszczególnych segmentów rynku finansowego oraz podstawowych instrumentów tego rynku,
- ▶ Kalkulacja kosztu zainwestowanego kapitału na przykładach, ryzyko i oczekiwana stopa zwrotu,
- ▶ Wyjaśnienie specyfiki i macierz SWOT różnych form finansowania rozwoju,
- ▶ Przejście przez proces pozyskiwania kapitału z wybranych źródeł,
- ▶ Zaprezentowanie zasad budowania wartości dla założycieli i dawców kapitału na przykładach.

1. Rynki finansowe – podział

- ▶ Podział rynków finansowych
- ▶ Zasady funkcjonowania poszczególnych segmentów
- ▶ Instrumenty rynku finansowego (dłużne, udziałowe, pochodne)
- ▶ Finansowanie kapitałem własnym z rynku niepublicznego (PE/VC)
- ▶ Finansowanie kapitałem własnym z publicznej emisji akcji (IPO)

2. Koszt zainwestowanego kapitału, ryzyko i oczekiwana stopa zwrotu

- ▶ Koszt kapitału obcego (kredyt bankowy, obligacje)
- ▶ Stopa wolna od ryzyka i premia za ryzyko
- ▶ Oczekiwana stopa zwrotu wg modelu wyceny aktywów kapitałowych CAPM
- ▶ Koszt kapitału własnego (akcje)
- ▶ Średni ważony koszt kapitału WACC

3. Specyfika i macierz SWOT różnych form finansowania rozwoju

- ▶ Finansowanie długoterminowym kredytem bankowym
- ▶ Finansowanie papierami dłużnymi (publiczna emisja obligacji)

4. Proces pozyskiwania kapitału z wybranych źródeł

- ▶ Pozyskiwanie kapitału obcego w drodze emisji obligacji
- ▶ Pozyskiwanie kapitału własnego w drodze emisji prywatnej (PE, VC)
- ▶ Pozyskiwanie kapitału własnego w drodze emisji akcji na rynku publicznym (IPO)

5. Budowanie wartości dla założycieli i dawców kapitału na przykładach

- ▶ Analiza rozwoju wybranych spółek z sektora dóbr konsumpcyjnych
- ▶ Analiza rozwoju wybranych spółek z sektora technologii
- ▶ Kluczowe zasady budowania wartości dla założycieli i dawców kapitału



Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 5

Wartość z odpowiedzialnego działania

Budowanie ładu korporacyjnego firmy

Cele zajęć:

- ▶ wskazanie znaczenia odpowiedzialnego i etycznego prowadzenia biznesu;
- ▶ zrozumienie elementów i zasad tworzenia ładu korporacyjnego firmy;
- ▶ poznanie dobrych praktyk w zakresie ładu korporacyjnego;
- ▶ wskazanie znaczenia wdrażania w firmie zasad etycznych.

1. Czym jest ład korporacyjny?

- ▶ Wymiary ładu korporacyjnego.
- ▶ Formalny system zarządzania i jego znaczenie dla polityki ładu korporacyjnego.
- ▶ Mapa interesariuszy a ład korporacyjny firmy.

3. Kodeksy dobrych praktyk i ich znaczenie

- ▶ Implementacja dobrych praktyk korporacyjnych w Polsce.
- ▶ Kodeks Dobrych Praktyk w Spółkach Publicznych.
- ▶ Kodeks Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

2. Struktura ładu korporacyjnego w firmie

- ▶ Organy spółki i zasady ich działania.
- ▶ Transparentne relacje z pracownikami.
- ▶ Polityka informacyjna.
- ▶ CSR firmy.
- ▶ Kodeksy etyczne.



Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 6

Wartość z trafnych decyzji

Decyzyjne dylematy menedżera

Cele zajęć:

- ▶ przedstawienie narzędzi wspierających decyzje biznesowe oraz ćwiczenie ich stosowania na przykładach;
- ▶ rozpoznanie czynników ekonomicznych i pozaekonomicznych wpływających na efektywność (trafność) podejmowanych decyzji;
- ▶ zdefiniowanie pułapek myślenia ograniczających racjonalność decyzji podejmowanych w biznesie;
- ▶ doskonalenie umiejętności podejmowania decyzji indywidualnych i zespołowych.

1. Proces podejmowania decyzji – wyzwania dla menedżera

- ▶ Podejmowanie decyzji menedżerskich. Od analizy informacji do kontroli efektywności podjętej decyzji.
- ▶ Informacyjna podstawa podejmowania decyzji. Jak ocenić przydatność posiadanych informacji?
- ▶ Typowe błędy w procesie podejmowania decyzji menedżerskich i sposoby ich przewyżczania.
- ▶ Uwarunkowania organizacyjne procesu podejmowania decyzji.

2. Psychologiczne uwarunkowania podejmowania decyzji

- ▶ Konsonans i dysonans poznawczy.
- ▶ Wpływ kooperacji na podejmowanie decyzji. Czego nas uczy teoria gier?
- ▶ Teoria perspektywy Kahnemana i Tverskiego i jej praktyczne konsekwencje.
- ▶ Pułapki myślenia według Daniela Kahnemana.

3. Styl kierowania a proces podejmowania decyzji

- ▶ Kilka słów o różnych sposobach podejmowania decyzji wynikających z naszego typu społecznego.
- ▶ Co zmniejsza indywidualną skuteczność w procesie podejmowania decyzji?

4. Synergia w podejmowaniu decyzji zespołowych

- ▶ Czy każdy zespół jest bardziej twórczy niż jednostka? Warunki efektywności decyzji podejmowanych w zespole.
- ▶ Jak wykorzystać potencjał współpracowników w procesie podejmowania decyzji?



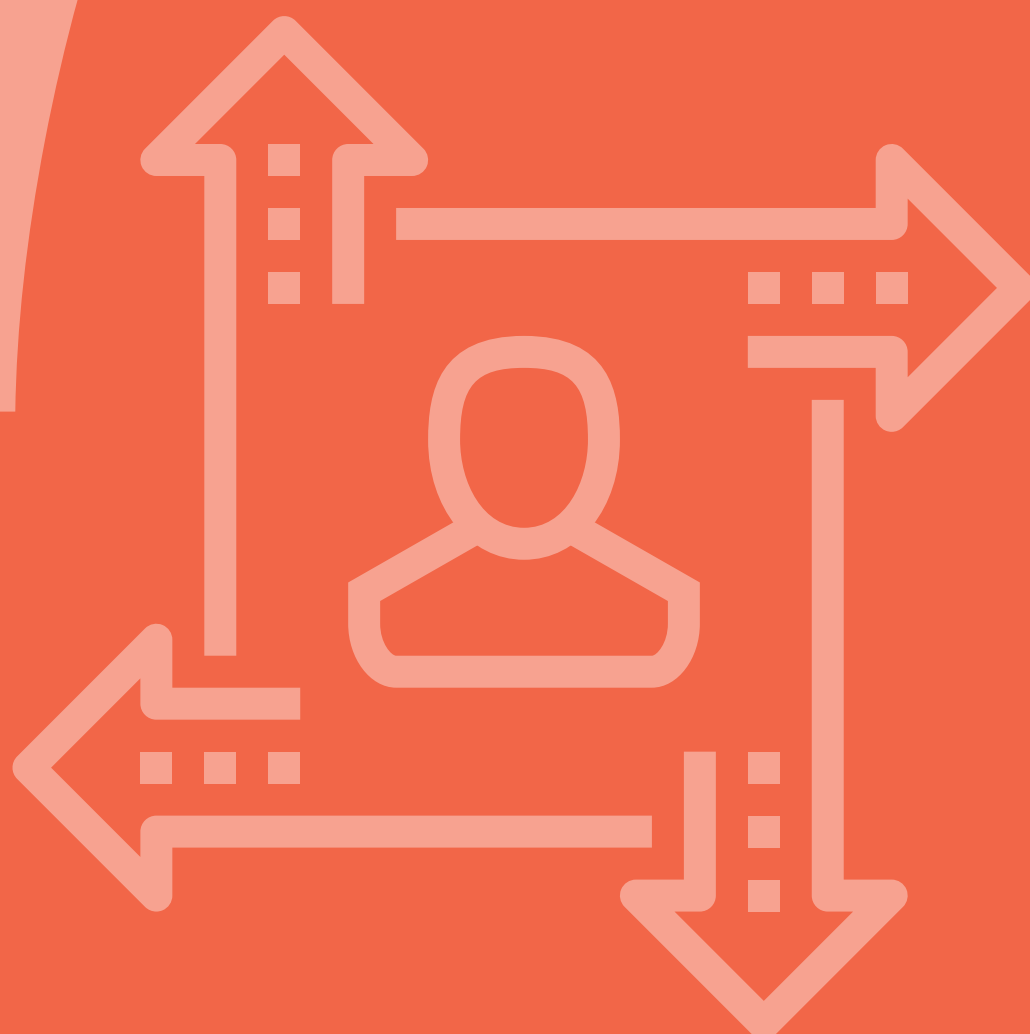
Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 7

Wartość z zarządzania ryzykiem



Zarządzanie ryzykiem

Cele zajęć:

- ▶ systematyzacja typów ryzyka dla organizacji oraz sposobów ich mapowania;
- ▶ przedstawienie modelu systemu zarządzania ryzykiem w organizacji;
- ▶ wyjaśnienie zależności między ryzykiem finansowym, operacyjnym, regulacyjnym i innymi;
- ▶ przedstawienie sposobów tworzenia mechanizmów wczesnego ostrzegania z wykorzystaniem wewnętrznych i zewnętrznych źródeł informacji;
- ▶ prezentacja sposobów mitygowania ryzyka w oparciu o wcześniej zdobyte umiejętności w ramach programu;
- ▶ ukazanie miejsca ryzyka operacyjnego w strukturze ryzyk i czynników kształtujących ryzyko operacyjne;
- ▶ przeprowadzenie analizy ryzyka na przykładach z praktyki działania uczestników.

1. Podstawowe pojęcia związane z ryzykiem w firmie

- ▶ Co to jest ryzyko?
- ▶ Rodzaje i obszary występowania ryzyka.

2. Systemowe podejście do ryzyka w firmie

- ▶ Struktura zarządzania ryzykiem.
- ▶ Role i odpowiedzialności w obszarze zarządzania ryzykiem.
- ▶ Proces zarządzania ryzykiem.

3. Przeprowadzenie analizy ryzyka

- ▶ Metody szacowania ryzyka.
- ▶ Identyfikacja składowych ryzyka.
- ▶ Zagrożenia i błędy związane z analizą ryzyka.

4. Optymalizacja ryzyka

- ▶ Zysk a ryzyko.
- ▶ Techniki zarządzania ryzykiem.
- ▶ Zastosowanie ładu korporacyjnego do zarządzania ryzykiem.



Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 8

Wartość z podejścia do rynku

Zarządzanie wartością rynkową firmy

Cele zajęć:

- ▶ zapoznanie uczestników ze specyfiką poszczególnych instrumentów używanych w osiąganiu wartości rynkowej z wykorzystaniem strategii marketingowej;
- ▶ wykorzystanie analizy strategicznej oraz koncepcji zintegrowanej komunikacji marketingowej do budowania wartości oferty;
- ▶ zrozumienie zależności pomiędzy poszczególnymi narzędziami wykorzystywanymi w działaniach marketingowych.

1. Budowanie strategii – zbilansowana karta wyników

- ▶ 4 perspektywy zbilansowanej karty wyników (klient, finanse, procesy, rozwój).
- ▶ Przekładanie celów operacyjnych na cele strategiczne z wykorzystaniem zbilansowanej karty wyników (BSC)

2. Marketingowe czynniki budowania wartości firmy

- ▶ Jak zbudować skuteczny plan marketingowy?
- ▶ Silne marki. Jak o nie zadbać?
- ▶ Dobór rynków docelowych.
- ▶ Przewaga różnicująca.
- ▶ Strategiczne relacje z podmiotami otoczenia.

3. Proces budowania oferty.

- ▶ Produkt – obszary decyzji do podjęcia.
- ▶ Marka handlowa. Jak zadbać o jej spójność?

4. Strategia promocji – rola spójnego komunikatu informacyjnego w budowaniu wartości oferty

- ▶ Czym jest zintegrowana komunikacja marketingowa i jak ją wykorzystać do budowania wartości rynkowej oferty?
- ▶ Narzędzia promocji (wykaz stosowanych instrumentów i specyfika ich stosowania).
- ▶ Tworzenie podstaw strategii kreatywnej kampanii informacyjnej. Znaczenie UPS.

5. Marketing w sieci

- ▶ e-mail marketing.
- ▶ Social Media.
- ▶ Pozycjonowanie.



Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 9

Wartość z zarządzania zmianą

Zarządzanie procesem zmian organizacyjnych. Jak skutecznie zaplanować i wdrożyć zmiany w organizacji?

Cele:

- ▶ wspomaganie wdrożenia zmian (procesu scalenia struktur, zmiany procedur i kultur organizacyjnych);
- ▶ doskonalenie umiejętności menedżerów w dziedzinie skutecznego planowania i organizowania procesu wdrożenia zmian organizacyjnych;
- ▶ przedstawienie narzędzi motywowania pracowników do zmiany zakresu i metod pracy oraz sprawnego funkcjonowania w nowych warunkach;
- ▶ wypracowanie metod oddziaływania na postawy pracowników wobec zmian (hamujących postawy niechętnie i pobudzających postawy sprzyjające).

1. Zmiana – wyzwania dla menedżera

- ▶ Zmiana – rewolucja czy ewolucja?
- ▶ Najczęściej popełniane błędy w procesie planowania i realizacji zmian. Kilka słów o tym, jak im zapobiegać.
- ▶ Efektywność organizacji w procesie zmian.
- ▶ Skąd się bierze innowacyjność?

2. Proces wdrożenia zmian organizacyjnych

- ▶ Organizacja procesu wdrożenia zmian – co należy wziąć pod uwagę?
- ▶ Czynniki sprzyjające wdrożeniu zmian organizacyjnych w zespole i hamujące proces ich realizacji.
- ▶ Jaki rodzaj stylu kierowania zniechęca pracowników do aktywnego udziału w procesie zmian organizacyjnych?

3. Psychospołeczne bariery wdrażania zmian

- ▶ Rodzaje oporu wobec zmian i sposoby przewyżczenia negatywnych postaw pracowników wobec zmian.

- ▶ Analiza grup nacisku przy wdrażaniu zmiany organizacyjnej.
- ▶ Redukowanie napięć i konfliktów w sytuacji zmiany.

4. Motywowanie do przestrzegania nowych norm i zasad organizacji wewnętrznej

- ▶ Metody wzmacniania postaw sprzyjających zmianom.
- ▶ Rola menedżera w budowaniu spójnego zespołu nastawionego na osiągnięcie celów strategicznych.
- ▶ Angażowanie w realizację zmian, czyli jak stworzyć otoczenie, które pozwoli pracownikom znaleźć motywację do aktywnej i twórczej pracy w sytuacji zmiany?

5. Zmiana kulturowa i jej konsekwencje dla efektywności wdrażania zmian

- ▶ Dostosowanie kultur organizacyjnych – moda czy konieczność?
- ▶ Mapa kultury organizacyjnej.
- ▶ Budowanie kultury organizacyjnej sprzyjającej zmianom.



Godzina z ekspertem



Narzędziownia

sesja 10

Wartość z osobistego potencjału lidera

Leadership – budowanie autorytetu szefa

Cele zajęć:

- ▶ wzmacnienie wiarygodności osobistej w relacjach biznesowych;
- ▶ doskonalenie prowadzenia prezentacji biznesowych w sposób przekonujący i wiarygodny;
- ▶ doskonalenie bazujących na doborze argumentów, sposobie zachowania i kompetentnym wyglądzie technik wpływania na rozmówców.

1. Tworzenie własnego wizerunku podczas prezentacji

- ▶ Zasady kompetentnego wyglądu (dobór stroju i atrybutów zwiększających wiarygodność).
- ▶ Postawa, gestykulacja i mimika zwiększająca wiarygodność.
- ▶ Doskonalenie przekazu werbalnego. Poznaj siłę swojego głosu.
- ▶ Zasady atrakcyjności językowej, skuteczność dwustronnej argumentacji, właściwe stosowanie żartów, porównań i przykładów.

3. Analiza osobistego potencjału w zakresie wiarygodności osobistej

- ▶ Stworzenie planu działań w zakresie doskonalenia wiarygodności osobistej.

2. Techniki przyciągające uwagę słuchaczy

- ▶ Dopasowanie języka i metod oddziaływania na rozmówców.
- ▶ Jak prowadzić prezentację, by nie uśpić publiczności?
- ▶ Metody zwiększenia siły przekonywania w stosowanych argumentach.
- ▶ Podstawy storytellingu.



Godzina z ekspertem



Narzędziownia

Harmonogram sesji i układ zajęć

Harmonogram

11-12.10.2019	▶	Sesja 1	▶	Wartość z innowacji
15-16.11.2019	▶	Sesja 2	▶	Wartość z procesów
13-14.12.2019	▶	Sesja 3	▶	Wartość z kapitału ludzkiego
10-11.01.2020	▶	Sesja 4	▶	Wartość z kapitału
06-07.03.2020	▶	Sesja 5	▶	Wartość z odpowiedzialnego działania
03-04.04.2020	▶	Sesja 6	▶	Wartość z trafnych decyzji
24-25.04.2020	▶	Sesja 7	▶	Wartość z zarządzania ryzykiem
15-16.05.2020	▶	Sesja 8	▶	Wartość z podejścia do rynku
05-06.06.2020	▶	Sesja 9	▶	Wartość z kultury organizacyjnej
19-20.06.2020	▶	Sesja 10	▶	Wartość z osobistego potencjału lider

Układ sesji:

Piątek

15.00-17.00	▶	merytoryczne wprowadzenie trenera w tematykę sesji
17.00-17.30	▶	przerwa na kawę
17.30 – 18.30	▶	zajęcia warsztatowe
18.30 – 20.00	▶	godzina z ekspertem

Sobota

9.00-13.00	▶	zajęcia warsztatowe
13.00-14.00	▶	przerwa obiadowa
14.00-15.00	▶	zajęcia warsztatowe
15.00-15.15	▶	przerwa na kawę
15.15-17.00	▶	Narzędziownia Akademii GPW Growth

Growth