



# Spis treści

Wyznacz nowy kurs rozwoju Twojej firmy	1
Partnerzy programu	2
Pomysł na rozwój to dopiero początek...	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 rynkach GPW	6
Sesja 5. Budowanie ładu korporacyjnego firmy	7
Sesja 6. Decyzyjne dylematy menedżera	8
Sesja 7. Zarządzanie wartością rynkową firmy	9
Sesja 8. Zarządzanie ryzykiem	10
Sesja 9. Zarządzanie procesem zmian organizacyjnych. Jak skutecznie zaplanować i wdrożyć zmiany w organizacji?	11
Sesja 10. Leadership – Budowanie autorytetu szefa	12
Harmonogram sesji	13

Growth

# Wyznacz nowy kurs rozwoju Twojej firmy

Szanowni Państwo,

za nami pierwsza edycja Akademii „GPW Growth”. W ciągu zaledwie 8 miesięcy uczestnicy zostali zainspirowani do tworzenia wartości dla właścicieli, klientów, pracowników i społeczeństwa. Dostali też pakiet skutecznych narzędzi pozwalających zarządzać poprzez wartość i wartości. Mam świadomość, że tysiące polskich przedsiębiorców, prezesów czy menedżerów z sektora MŚP wciąż potrzebuje wskazówek jak w pełni wykorzystać potencjał organizacji w tworzeniu wartości. To jest podstawa zdrowego rozwoju dla każdej firmy.

Akademia nie jest panaceum na wszelkie wyzwania menedżerskie stojące przed Tobą, ale jest źródłem inspiracji i dostarczy Ci narzędzi, które przeniosą zarządzanie organizacją na wyższy poziom.

Wspólnie będziesz się szkolił z menedżerami z różnych branż, którzy chętnie dzielą się swoimi obserwacjami i doświadczeniami. Uczęszczając na specjalne sesje z ekspertami poznasz ludzi, którzy mają przemożny wpływ na sprawy gospodarcze w Polsce, a nawet w Europie. To i dużo więcej możesz oczekiwać uczestnicząc w programie „GPW Growth”.

Czas abyś wziął w swoje ręce kreowanie wartości, a nie tylko naśladował innych.

Do zobaczenia!



**Marek Dietl**  
Prezes Giełdy Papierów Wartościowych  
w Warszawie

---

## Partnerzy programu

### Partner strategiczny



### Honorowy patronat



Ministerstwo  
Rozwoju

### Partner merytoryczny



### Partnerzy



### Partnerzy medialni



## Pomysł na rozwój to dopiero początek...

### Program GPW Growth

120 godzin wykładów i spotkań, 10 sesji szkoleniowych, 8 miesięcy, 21 absolwentów i kompleksowa wiedza dotycząca wzrostu, przywództwa, kapitału i relacji to tylko kilka faktów z pierwszej edycji Akademii „GPW Growth” (X 2019 r. – VI 2020 r.). Program ten powstał, aby wspierać właścicieli, prezesów, członków zarządów i dyrektorów zarządzających MŚP w realizacji ich strategicznych celów. Kluczowym elementem tego procesu jest pozyskanie kompleksowej wiedzy z zakresu odpowiedzialnego zarządzania firmą, ale także podnoszenie kompetencji finansowych i zarządczych oraz budowanie relacji biznesowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

Po sukcesie pierwszej edycji Programu, przyszła kolej na kontynuację tej unikalnej inicjatywy edukacyjno-networkingowej. Akademii będą towarzyszyć spotkania z ekspertami i praktykami biznesu, warsztaty, a także zagraniczne sesje wyjazdowe. Stawiamy na prezentowanie uczestnikom doświadczeń wybitnych ekspertów, którzy w biznesie osiągnęli sukces i swoją wiedzę chcą się podzielić z innymi. Ograniczona liczba uczestników Programu dodatkowo pozwala zaangażować się każdemu słuchaczowi, co wpływa na jeszcze większą efektywność przyswajanej wiedzy oraz umiejętności.

### Filary Akademii „GPW Growth”

**Wzrost** – nowa energia w podejściu do biznesu.

**Przywództwo** – wzmacnianie kompetencji zarządczych. Wymiana dobrych praktyk.

**Kapitał na rozwój** – zrozumienie czynników tworzących wartość firmy. Poznanie mechanizmów funkcjonowania rynku kapitałowego i wyceny instrumentów finansowych.

**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, procesów, czy 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

- ▶ możliwość zaimplementowania nowych rozwiązań z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim, procesami czy ryzykiem,
- ▶ praktyczne umiejętności podnoszące wartość oraz konkurencyjność firmy,
- ▶ przygotowanie do działania w zmieniających się warunkach mikro oraz makroekonomicznych,
- ▶ nowe kontakty w środowisku profesjonalistów biznesu i finansów,
- ▶ wiedza dotycząca źródeł finansowania innowacyjnych projektów oraz ułatwiająca proces wejścia na giełdę.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

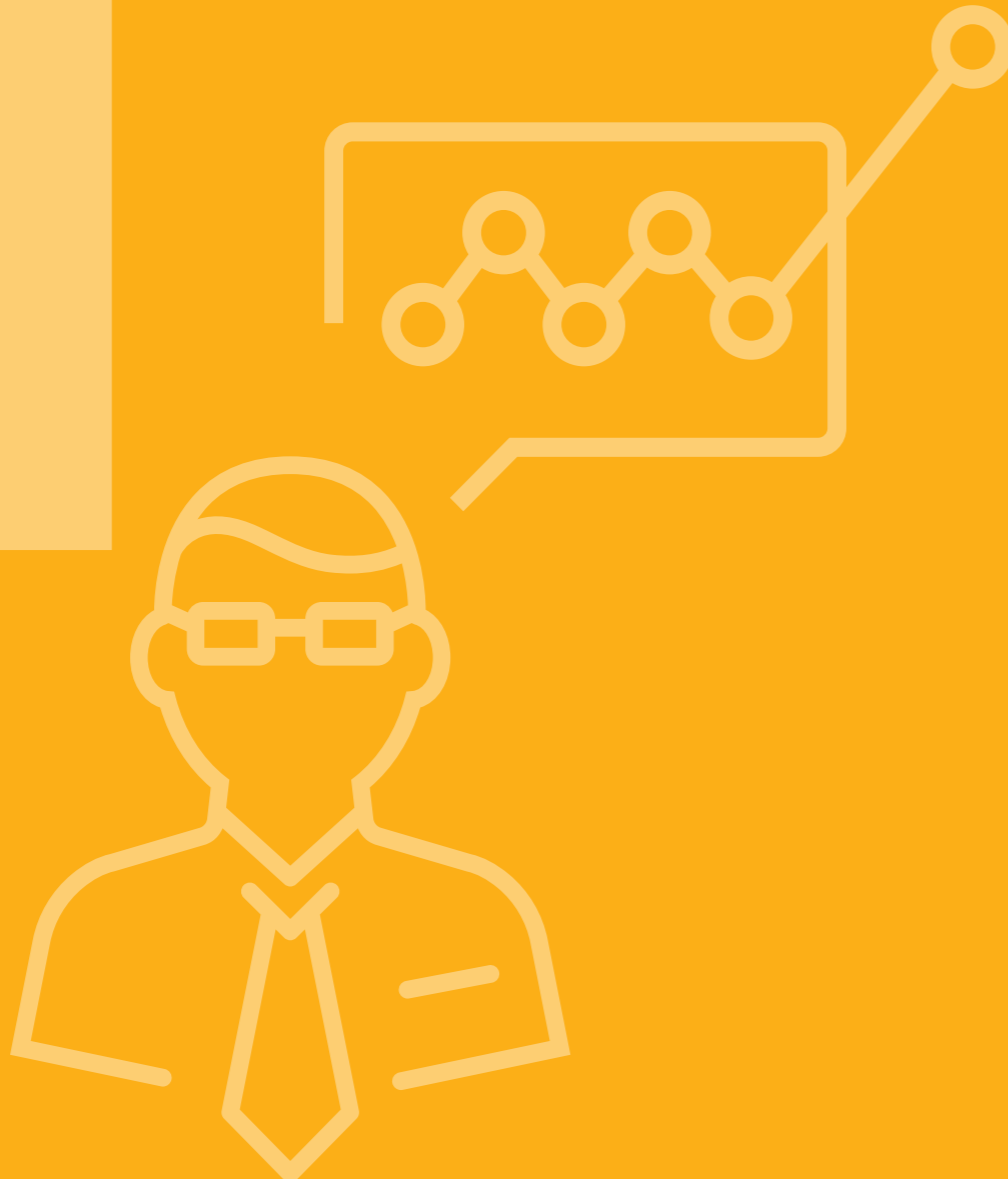
Jakub Zenkner, Relationship Manager

tel.: 725 160 606, mail: jakub.zenkner@gpw.pl



# 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?

### 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?

### 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.



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.



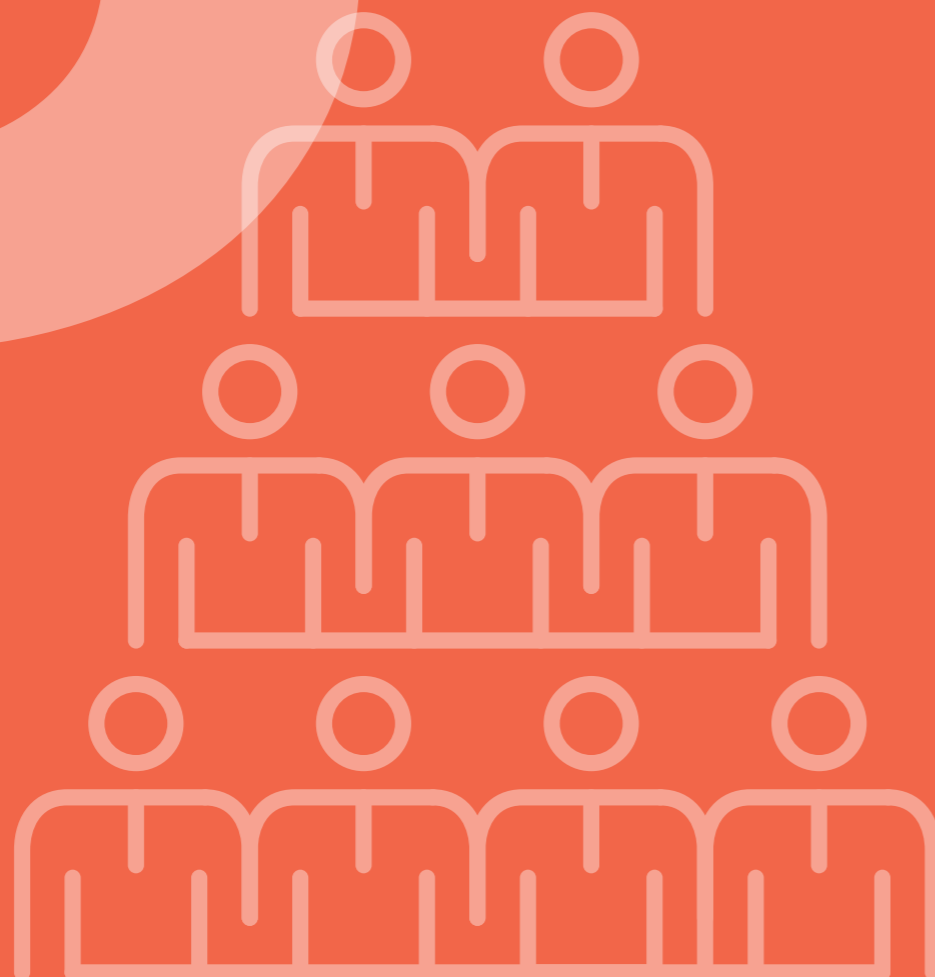
Godzina z ekspertem



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 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 rynkach GPW

### Cele zajęć:

- ▶ wyjaśnienie działania poszczególnych segmentów rynku finansowego oraz podstawowych instrumentów tego rynku;
- ▶ przećwiczenie na rzeczywistych przykładach sposobów pomiaru kosztu zainwestowanego kapitału – ryzyko/oczekiwane zwroty;
- ▶ wyjaśnienie specyfiki i macierz SWOT różnych form finansowania rozwoju;
- ▶ przejście przez proces pozyskiwania kapitału z poszczególnych źródeł;
- ▶ zaprezentowanie zasad budowania wartości dla dawców kapitału na przykładach.

### 1. Rynki finansowe

### 2. Przegląd rynków finansowych, instrumenty i zasady funkcjonowania

### 3. Specyfika i macierz SWOT różnych form finansowania rozwoju (dotacje, bank, obligacje, mezz, PE/VC/Seed, giełda)

### 4. Podstawowe czynniki wpływające na rynki finansowe

### 5. Rynek kapitałowy w polskich realiach, IPO i pre IPO, emisja obligacji

### 6. Zmiany warunków funkcjonowania rynku akcji i obligacji

### 7. Co po wejściu na giełdę? – Regulacje i ich wpływ na funkcjonowanie spółki

### 8. Omówienie tematyki związanej z relacjami inwestorskimi – po co w ogóle kontaktować się z inwestorami? Jak budować relacje? Czy samodzielnie wyodrębnić dział IR, czy może zatrudnić firmę zewnętrzną?



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.

### 2. Struktura ładu korporacyjnego w firmie

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

### 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.



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 przewyżczenia.
- ▶ 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 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

- ▶ cztery 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 8

# 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 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 przewyciężania 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:

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

### 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

### Harmonogram

- 16-17.10.2020 ▶ Sesja 1 ▶ Wartość z innowacji
- 20-21.11.2020 ▶ Sesja 2 ▶ Wartość z procesów
- 11-12.12.2020 ▶ Sesja 3 ▶ Wartość z kapitału ludzkiego
- 08-09.01.2021 ▶ Sesja 4 ▶ Wartość z kapitału
- 05-06.03.2021 ▶ Sesja 5 ▶ Wartość z odpowiedzialnego działania
- 26-27.03.2021 ▶ Sesja 6 ▶ Wartość z trafnych decyzji
- 16-17.04.2021 ▶ Sesja 7 ▶ Wartość z podejścia do rynku
- 07-08.05.2021 ▶ Sesja 8 ▶ Wartość z zarządzania ryzykiem
- 28-29.05.2021 ▶ Sesja 9 ▶ Wartość z zarządzania zmianą
- 18-19.06.2021 ▶ Sesja 10 ▶ Wartość z osobistego potencjału lider