

Firma szkoleniowa Human Skills

00-023 Warszawa; ul. Widok 18/2

(22) 22 42 195; (22) 22 42 196

biuro@humanskills.pl; www.humanskills.pl

NEURO-PRZYWÓDZTWO. Jak być liderem dla siebie i dla innych. Wyjdź poza tryb nawykowy, by poszukać kreatywnych rozwiązań i wzmocnij pozycję lidera (Points of You, HeartMath).



Bycie liderem to sztuka i wyzwanie. Lider ponosi odpowiedzialność, kreuje wizję, łączy, towarzyszy i wspiera. By lider mógł rozwinąć potencjał swoich pracowników **powinien zacząć od siebie.** Od poznania **własnego modelu przywództwa** oraz **swoich preferencji** w doborze osób, z którymi pracuje. Lider przewodzi najlepiej, kiedy sam jest przykładem. Kiedy umie zadbać o swoje potrzeby dotyczące nauki, rozwoju, regeneracji i tworzenia. **Ten, kto jest liderem dla siebie, będzie znakomitym liderem dla innych.** Merytoryka szkolenia opiera się na neuronauce - **nauce o mózgu** w kontekście biologicznym i społecznym. Neuro-Leadership to aplikacja wiedzy o mózgu do przywództwa.

ADRESACI SZKOLENIA

- Osoby zarządzające zespołami.
- Osoby prowadzące i chcące rozwijać własne działania biznesowe, zarówno indywidualnie (liderów samych siebie), jak i zespołowo, we współpracy z zespołem.
- Osoby otwarte na własny rozwój osobisty i zawodowy.

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

CELE SZKOLENIA

UCZESTNICY NABĘDĄ WIEDZĘ O:

- Najnowszych **odkryciach naukowych** związanych z neuro-przywództwem.
- **Typach przywódców** i przywództwie sytuacyjnym.
- Zachowaniach, które wzmacniają, bądź osłabiają pozycję lidera.
- **Neuro-komunikacji**, czyli biologii związanej z rozumieniem i przyswajaniem informacji.

UCZESTNICY NABĘDĄ UMIEJĘTNOŚCI:

- Wychodzenia poza tryb nawykowy, by poszukiwać **kreatywnych rozwiązań**.
- Zadawania pytań poszerzających perspektywę i angażujących do działania.
- **Redukowania** niszczącego **wpływu stresu** na komunikację i zaangażowanie w zespole.
- **Inicjowania zmian** tak, by pozyskiwały zwolenników, a nie tylko opór.
- Dostosowywania sposobu przywództwa do poziomu gotowości pracownika.
- **Radzenia sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych**, większa sprężystość emocjonalna (resilience) dzięki właściwemu doborowi reduktorów stresu.
- **Wydobywania i wzmacniania motywacji** własnej i motywacji zespołu.

UCZESTNICY POGŁĘBIĄ KOMPETENCJE ZWIĄZANE Z:

- Budowaniem **wizerunku lidera, eksperta i profesjonalisty**.
- **Kreatywnym** generowaniem rozwiązań i **rozwiązywaniem problemów**.
- Budowaniem i utrzymywaniem **dobrych relacji z podwładnymi**.

PROGRAM SZKOLENIA

Warstwa warsztatowa będzie opierała się na metodzie Points of You™ oraz metodzie HeartMath™.

Metoda Points of You™ to praca z obrazem, słowem, pytaniami otwartymi i metaforą. Pozwala wyjść poza dotychczasowy, utarty sposób myślenia i dostrzec nowe rozwiązania i perspektywy.

HeartMath™ to metoda stosowana między innymi przez armię amerykańską. Jest ona poparta latami badań z zakresu neuro-kardiologii, stanowi metodę budowania siły psychicznej i stabilności emocjonalnej, które pozwalają na zachowanie klarowności myślenia i działania pomimo presji i stresu.

DZIEŃ I

09:30-09:45 **MODUŁ I. Lider, czyli kto? Oczekiwania, wyzwania i rzeczywistość– dyskusja otwierająca.**

09:45-11:10 **MODUŁ II. Mózg lidera. Taki sam, czy inny? Neuronauka w służbie przywództwa.**

- ✓ Lider gadzi, lider ssaczy, lider ludzki – ćwiczenie indywidualne.
- ✓ Nikt nie jest idealny – ćwiczenie w parach w oparciu o narzędzie The Coaching Game (metoda Points of You™).

11:10 - 11:25 Przerwa

11: 25 - 13:00 **MODUŁ III. Jak widzę swoje przywództwo.**

- ✓ Ćwiczenie grupowe w oparciu o narzędzie PUNCTUM (metoda Points of You™).

13:00 - 13:40 Przerwa obiadowa

13:40 - 15:00 **MODUŁ IV. Cicho, czy spokojnie– emocje lidera i ich wpływ na postawy podwładnego.** Ćwiczenia w oparciu o metodę HeartMath™.

15:00 - 15:15 Przerwa

15:15 - 16:10 Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

DZIEŃ II

09:00 - 09:30 **MODUŁ V. Echo dnia poprzedniego – dyskusja, obserwacje, refleksje.**

09:30 - 12:30 MODUŁY VI - VIII

MODUŁ VI. Co wnoszę, a co dostaję – wartości leżące u podstaw przywództwa, ich wpływ na motywowanie i rozwijanie innych.

MODUŁ VII. Mózg w trybie nauki, mózg w trybie obrony – zachowania wspierające rozwój pracowników vs działania powodujące wycofanie i unikanie odpowiedzialności.

- ✓ Dyskusja.
- ✓ Ćwiczenie "Drzewo Wpływu" – praca indywidualna.
- ✓ Pokaż mi swą twarz, a powiem Ci kim jesteś – ćwiczenie oparte o narzędzie FACES, metoda Points of You.

MODUŁ VIII. Zespół Marzeń – ćwiczenie oparte o metodę Backward Mapping.

- ✓ Praca w parach, praca w grupach.






12:30 - 13:10 Przerwa obiadowa

13:10-15:45 **MODUŁ IX. Conversational Intelligence™ – jak mówić, by nas słuchano i rozumiano.**

- ✓ Praca w trójkach. Komunikat werbalny vs niewerbalny, czyli budowanie autorytetu – emanacja postawy przywódcy na podwładnego.

15:45-16:00 Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

METODA SZKOLENIOWA:

 Case Study	 Ćwiczenia	 Feedback	 Pełna Aktywizacja	 Dyskusja
Studium przypadku rozwija umiejętności analizowania, poszukiwania rozwiązań i kreatywnego myślenia.	Uczestnicy będą brali udział w aktywizujących ćwiczeniach poprzedzonych niezbędnym wprowadzeniem teoretycznym.	Uczestnicy będą mieli również możliwość autodiagnozy oraz otrzymają feedback od trenera.	Trener będzie przedstawiał merytorykę zgodnie z 3 kanałami przekazu informacji – wzrok, ruch, słuch.	Panel dyskusyjny, ćwiczenia grupowe i indywidualne, prezentacja, odgrywanie ról, analiza przypadków i filmów poglądowych.

TERMINY: zgodnie z harmonogramem.

PROMOCJA: minus 15 %

Cena promocyjna: 1 436,50 zł

Promocja ważna na zakup szkoleń do 31.12.2018r.

STAŁA CENA: 1 690 zł netto (+23% VAT) = 2 078,70 zł brutto

CENA SZKOLENIA ZWIERA:

1. Materiały szkoleniowe.
2. Pakiet konferencyjny – teczka, długopis, kartki do notatek.
3. Przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka, owoce) oraz dwudaniowy lunch.
4. Certyfikat zaświadczający odbycie szkolenia.
5. Na życzenie możliwość konsultacji on-line z trenerem w ciągu miesiąca od realizacji szkolenia.

INFORMACJE LOGISTYCZNE:

1. Szkolenia realizujemy w godzinach od 09:00/09:30 do 16:00/16:30.
2. Szkolenia otwarte odbywają się w centrum Warszawy, w biurze firmy na ul. Widok 18/2

ZGŁOSZENIA:

1. Telefonicznie w godzinach od 08:30 do 16:30 pod nr (22) 22 42 195 oraz (22) 22 42 196 oraz drogą mailową: biuro@humanskills.pl

RABATY:

1. zgłoszenie drugiej osoby 5%;
2. zgłoszenie trzeciej osoby 10%;
3. w przypadku zgłoszenia większej ilości osób Klient otrzymuje dedykowaną ofertę cenową.



Dla Klientów, którzy wybiorą nasze szkolenie, mamy

PREZENT

w postaci rabatu -20% na kolejne dowolnie wybrane szkolenie otwarte.

Z rabatu może skorzystać uczestnik szkolenia, jak również dowolny pracownik Firmy.
Rabat jest ważny przez trzy miesiące od dnia realizacji szkolenia.

Promocje nie łączą się.

PREZENT DLA KLIENTÓW, KTÓRZY WYBIORĄ NASZĄ OFERTĘ:

KATALOG WSZYSTKICH SZKOLEŃ OTWARTYCH ZNAJDZIESZ TUTAJ: [WEJDŹ](#)

ADRES SZKOLENIA: Human Skills, Centrum Warszawy ul. Widok 18/2.



Naszym Klientom gwarantujemy rzeczowość i uczciwość. Zawsze służymy poradą i pomocą, bo **traktujemy Państwa w taki sposób, w jaki sami chcielibyśmy być obsługiwani.**

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakiegokolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.