

STRATEGICZNE PRZYWÓDZTWO

Trudne sytuacje i trudne decyzje

<https://youtu.be/nuoLL7fLgwY>

Kiedy: 27-28 kwietnia 2019 r. godz. 9:00-16:00

Miejsce: sala 102, budynek B, I piętro strefa MBA.

Liczba miejsc ograniczona.



wiedzatowladza.pl®

***„Niepodjęcie decyzji jest podjęciem
decyzji o niepodejmowaniu decyzji”***

Tomasz Piotr Sidewicz

„Niepodjęcie decyzji jest podjęciem decyzji o niepodejmowaniu decyzji”

Tomasz Piotr Sidewicz

Gdyby zadać pytanie, za co leaderzy dostają swoje wypłaty, to z pewnością można powiedzieć, że za to, żeby podejmowali dobre decyzje i przewodzili ludziom. Oczywiście, wymaga to od nich poznania faktów, analizy zagrożeń, dobrej intuicji i przygotowywania ich zespołów na nieoczekiwane sytuacje. Teoretycznie to wszystko jest oczywiste. A jak wygląda to w praktyce? Czy każdy może być liderem, za którym zespół podąży?

Korzyści dla Uczestników:

Praktyczny charakter treningu pozwala uczestnikom zobaczyć i poczuć na własnej skórze jakie obszary ich umiejętności wymagają szlifowania oraz jak mogą radzić sobie w sytuacjach, kiedy oczekuje się od nich skuteczności

UWAGA! Udział w treningu i rozwój własnych kompetencji **zmusza do opuszczenia swojej strefy komfortu psychicznego. Trening ma charakter zadaniowy i pozbawiony jest charakteru stricte wykładowego/slajdowego/scenkowego. Wszystkie decyzje podejmowane są w stresie (dla każdego uczestnika próg stresu może być różny) i analizowane w celu zrozumienia natury emocji i ich wpływu na podejmowanie kluczowych decyzji w strategicznym przywództwie**

PROGRAM

Czy jesteś przygotowany?

- Jaka jest twoja jakość emocjonalna i jaki ma wpływ na twoją efektywność życiową
- Samoocena i samoświadomość – czy wiesz co jest twoją kluczową kompetencją?
- Wpływ kluczowej kompetencji na umiejętność działania w biznesie i bycie liderem
- Stres w twoim przywództwie – co z nim robisz i jak bardzo się oszukujesz, że umiesz nim zarządzać?
- Asertywność to wrodzony talent czy nabyta umiejętność?
- Porażki – wyzwania – frustracja – poczucie szczęścia – czy jesteś przygotowany na wyzwanie?

- Czy wiesz w czym jesteś najlepszy? **auto diagnoza/ćwiczenie – poznanie siebie i swojej wartości w strategicznym przywództwie**

Mówisz, że masz autorytet? Sprawdźmy to!

- Co mówi o Tobie Twoja autoprezentacja i jaki ma wpływ na interakcje z innymi w grupie?
- Twoje interakcje z innymi – jak sobą zarządzać, żeby osiągnąć postawione cele - **analiza video case.**
- Emocje pozytywne oraz negatywne i ich wpływ na komunikację interpersonalną - **analiza video case.**
- Czy komunikacja to wywieranie wpływu? - spojrzenie na komunikację interpersonalną nie tylko jako formę wymiany informacji ale przede wszystkim jako formę wywoływania określonych reakcji. Proste ćwiczenie pokazuje, że każda forma komunikacji to forma wywierania wpływu!
- Skąd wiesz, że inni Cię słuchają?
 - Trudne rozmowy menedżerskie – dyscyplinująca, motywująca, kompetencyjna.
 - Relacje szef – podwładny.
- Charyzmatyczny autorytet – blaski i cienie
- Mity o liderach i menedżerach.
- Różnice pokoleniowe a style zarządzania
- Usystematyzowanie wiedzy o sobie – czy już wiesz kim jesteś?

Cele – planowanie – delegowanie – rozliczanie

- Planowanie i podejmowanie decyzji – algorytmy decyzyjne
- Co jest niezbędne do podejmowania trafnych decyzji?
- Co mówi rynek - Zbierz informację, żebyś się nie oszukał
- Skuteczny plan działania i jego wdrożenie
- Czego nigdy nie przewidzisz?
- Czujesz, że jesteś naciskany – co mówi Twoja intuicja? - **analiza video case.**
- Dlaczego zwlekamy z podejmowaniem decyzji i dlaczego niepodjęcie decyzji jest

podjęciem decyzji - **analiza video case.**

- Emocje pozytywne oraz negatywne i ich wpływ na podejmowanie decyzji - **analiza video case.**
- Dysonans decyzyjny i jego wykorzystanie w komunikacji i negocjacjach z podwładnymi - **analiza video case**
- Zarządzanie czasem, sobą, ludźmi i otoczeniem w stresie
- Dlaczego ludzie zawodzą pomimo dobrego planu?
- Najczęstsze błędy zarządzających – czy można ich uniknąć?
- Dlaczego musisz mieć autorytet, żeby móc zarządzać innymi?
- Świadoma budowa własnego autorytetu to ciągła praca nad sobą
- Kierowanie grupą, delegacje, rozliczanie i wzmacnianie
- Co musisz wiedzieć o ludziach, żeby dobrze nimi zarządzać (przewodzić)
- Cel zrealizowany (niezrealizowany) – dlaczego nie każdy będzie zwycięzcą?

Podsumujmy to co wiemy o sobie - Pytania i odpowiedzi - analiza strategii stosowanych przez uczestników w ćwiczeniach na bazie osiągniętych wyników.
Zakończenie treningu

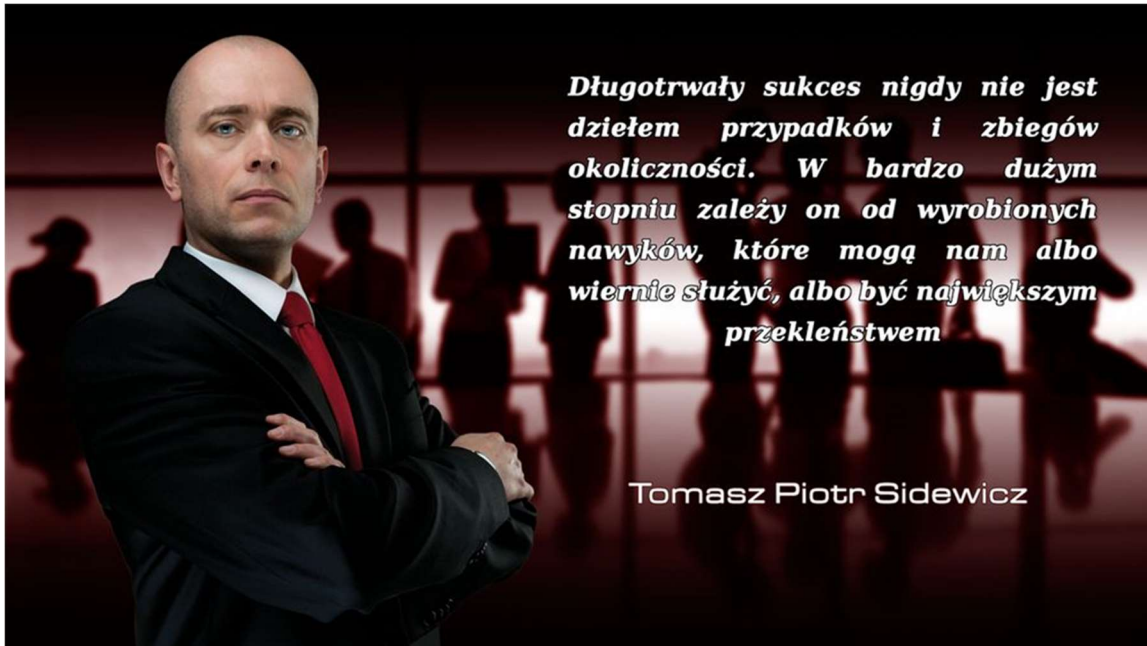
Korzyści dla Uczestników szkolenia:

Zaangażowany uczestnik w ćwiczenia, które nie są scenką w stylu wyobraź sobie, że jesteś prezesem, **powinien** po szkoleniu rozumieć, że:

- Przywództwo to nie stołek – to menedżer (lider) jest narzędziem
- Niepodjęcie decyzji to też decyzja
- Logiczne myślenie wymaga wysiłku mózgu
- Im więcej emocji tym gorzej dla decyzji
- Dlaczego inni nie słuchają tego, co masz im do powiedzenia?
- Dzięki autodiagnozie i obiektywnej informacji zwrotnej każdy uczestnik wyjdzie po szkoleniu bogatszy w swojej samoświadomości o wiedzę, nad czym powinien popracować.

Szkolenie składa się z 3 modułów:

- 1. Teoretycznego**, który pozwala ugruntować swoją wiedzę i zrozumieć interdyscyplinarność zarządzania i przywództwa (20% czasu szkolenia)
- 2. Analitycznego**, którego celem jest analiza wybranych case study przedstawiających w 100% naturalne negocjacje zarejestrowane na materiale VIDEO (40% czasu szkolenia)
- 3. Praktycznego**, związanego z prawdziwymi wyzwaniami w obszarze przywództwa, które rozgrywane są pomiędzy uczestnikami szkolenia. Scenariusz zdarzeń będzie wymagał logicznego myślenia i planowania. Celem uczestnika (B2B) jest poczuć istotę przywództwa i odpowiedzialności, a to wymaga określonych kompetencji i predyspozycji. Ćwiczenia sprawdzają, czy uczestnicy są świadomi swojego naturalnego autorytetu. Czy rozumieją pewność siebie. Jaki mają stosunek do ludzi, jak czują istotę biznesu, prawideł rynku, itp. Ćwiczenia są tak prowadzone przez trenera aby sprawdzić przede wszystkim charakter (postawa), pewność siebie, asertywność, podatność na wpływ ze strony innych i umiejętność wpływania na innych i perswadowania w procesie zarządzania. W trakcie ćwiczeń stworzone są w 100% naturalne warunki do działań, których wynik przekłada się na stan posiadania. Popołniony błąd może diametralnie zmienić przebieg ćwiczeń na korzyść kogoś innego. Emocje oraz postawy uczestników wpływają na innych w trakcie ćwiczeń. Zaletą jest ich naturalność, ponieważ to uczestnicy tworzą zasady. Udział w ćwiczeniach gwarantuje uzyskanie odpowiedzi dotyczącej dalszych obszarów rozwoju w zakresie szkolenia. W ten sposób każdy ćwicząc dowie się gdzie popełnia błędy.



Długotrwały sukces nigdy nie jest dziełem przypadków i zbiegów okoliczności. W bardzo dużym stopniu zależy on od wyrobionych nawyków, które mogą nam albo wiernie służyć, albo być największym przekleństwem

Tomasz Piotr Sidewicz

Czym się zajmuję

Jestem zawodowym negocjatorem, który bierze odpowiedzialność za efekt prowadzonych negocjacji. Specjalizuję się w trudnych negocjacjach, związanych z konfliktem interesów (związki zawodowe, lokalna społeczność, rady wspólników/udziałowców). Od 1991 roku zajmuję się sprzedażą i negocjacjami. Do 2006 roku prowadziłem centralę handlu zagranicznego i kancelarię windykacyjną, gdzie w imieniu moich klientów (polskich producentów) prowadziłem rozmowy handlowe z importerami zagranicznymi. 15 lat pracy w handlu zagranicznym oraz prowadzenie negocjacji z obcokrajowcami nauczyły mnie wysokiej kultury biznesowej niezbędnej w środowisku międzykulturowym.

Dla moich klientów przygotowuję strategie negocjacyjne lub prowadzę negocjacje wielomilionowych kontraktów **(największa transakcja przekraczała 1.400.000.000 PLN)**.

Wykształcenie

Z wykształcenia jestem filologiem angielskim, posiadam zatem przygotowanie pedagogiczne, które z dużym sukcesem wykorzystuję w mojej pracy. Uzyskałem dyplom Uniwersytetu w Michigan, z zakresu znajomości języka angielskiego jako drugiego języka.

Podejście biznesowe

28 lat życia zawodowego, w tym 26 lat pracy na własny rachunek wykształciły we mnie

określoną postawę biznesową, opartą o zasadę - ***W biznesie mam tylko to co sam wynegocjuję.*** Biznes to dziedzina praktyczna, która rządzi się wynikami, targetami i budżetami. Taka postawa powoduje, że podchodząc do negocjacji czy sprzedaży wiem, że jeśli popełniam błąd, to ten błąd wykorzysta moja konkurencja.

W obszarze zarządzania kieruję się zasadą, że najpierw muszę umieć doskonale zarządzać sobą - ***być wzorem „szefa samego siebie”.*** Dopiero wtedy mogę zarządzać innymi ludźmi. Sztuka zarządzania nie sprowadza się do wydawania rozkazów i grożenia palcem. Sukces w zarządzaniu wymaga znajomości ludzi, ich motywacji, predyspozycji i kompetencji. Bez znajomości ludzkiej natury nie ma mowy o sukcesie w zarządzaniu.

Doświadczenie zawodowe

Moje doświadczenie zawodowe to przede wszystkim współpraca z firmami, które z racji swojej działalności, funkcjonują na rynkach międzynarodowych. Prowadząc 12 lat firmę obsługującą handel zagraniczny poznałem specyfikę, prawie wszystkich krajów europejskich, Azji, Afryki Płn oraz USA i Kanady. Praca oraz prowadzenie negocjacji z obcokrajowcami wiele mnie nauczyły i dały szansę na osiągnięcie wysokiej kultury biznesowej niezbędnej w handlu zagranicznym.

Doświadczenie eksperckie

Trenerem-ekspertem w obszarze negocjacji zostałem w 2005 roku, kiedy firma WYG International LTD, największa w Polsce firma specjalizująca się z zarządzaniu dużymi projektami szkoleniowo-doradczymi, głównie na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, zwróciła się do mnie z propozycją zostania trenerem (prowadziłem wtedy swoją firmę obsługującą handel zagraniczny). Wymagane było abym posiadał doświadczenie w obszarze doradztwa z zakresu eksportu odpowiednio udokumentowane. Po weryfikacji dokumentów oraz referencji rozpocząłem nowy rozdział w swojej karierze zawodowej – jako **trener biznesu**. Nawiązałem również współpracę z innymi firmami szkoleniowymi w Polsce.

Doświadczenie trenerskie (udokumentowane 10.000 godzin prowadzonych szkoleń) wzmocniam ciągłą praktyką biznesową, związaną przede wszystkim ze zleceniami od moich klientów.

Jestem wydawcą oraz redaktorem naczelnym czasopisma internetowego pod nazwą „**Wiedza to Władza**”®, wiedzatowladza.pl zarejestrowanego w Sądzie Okręgowym w Łodzi, pod numerem rejestrowym 1430. Prowadzę również swój kanał na youtube – wiedzatowladza.tv

Znak **Wiedza to Władza**® jest zastrzeżonym znakiem towarowym w Urzędzie Patentowym RP.

Co w czasie wolnym?

Mam kilka pasji; regularnie uprawiam sport (crossfit i full body workout), jestem pasjonatem motoryzacji i ściągnięcia się. Aktywnie zajmuję się fotografią sportową, która jest bardzo wymagająca nie tylko pod względem sprzętowym, ale przede wszystkim warsztatowym. Prowadzę fotobloga, gdzie pokazuję ludzi, którzy mają swoje pasje, najczęściej związanej z odwagą **justimpress.me**