

SALES MANAGERS' EFFICIENCY  
to krótkie, praktyczne warsztaty w ramach



MERCURI INTERNATIONAL  
BUSINESS SCHOOL™

**„We all need people who will give us feedback. That's how we improve.”**

Bill Gates

**...WYNIKI są efektem działań.**

Aby działania były efektywne każdy pracownik powinien posiadać wiedzę, umiejętności oraz postawę, umożliwiające wykonywanie stawianych przed nim zadań.

Żeby to robić musi wiedzieć co robi właściwie, a co wymaga korekty.

**Warsztaty Coaching Feedback pomagają menedżerom rozwijać kompetencje swoich pracowników i wpływać na ich postawy.**



## Coaching Feedback

**Uczestnicy nauczą się i przećwiczą:**

- Dobieranie metody feedbacku do pracownika
- Udzielanie informacji zwrotnej mającej na celu korektę działań i zachowań
- Udzielanie pochwał
- Rozwijanie umiejętności i kształtowanie postaw
- Powodowanie, by pracownik był zmotywowany do działania po uzyskaniu informacji zwrotnej



# SALES MANAGERS' EFFICIENCY



Warsztaty

## Coaching Feedback

Jak motywować i rozwijać swój zespół?

18.10.2016

1 DZIEŃ / 1950 PLN +23%VAT

Cf

**Menedżerowie oczekują od swoich zespołów przede wszystkim WYNIKÓW...**

Ale czy zawsze wiedzą jak podnieść poziom motywacji i energii swoich podwładnych, by generować owe wyniki?

## Warsztaty Coaching Feedback

Przeznaczone są dla **wszystkich, którzy prowadzą zespoły i chcą zwiększać swój wpływ na osiągnięte przez nie wyniki, a nie dysponują wystarczającą ilością czasu by prowadzić pełnowymiarowy coaching.**

**Chcą jednak być blisko swoich pracowników...**

### Główne zagadnienia

- ✓ Waga feedbacku (informacji zwrotnej) w osiągnięciu wyników zespołu
- ✓ Kiedy udzielać informacji zwrotnej?
- ✓ **Feedback**
  - Komunikacja niewerbalna (gesty, mimika, ruch)
  - Proksemika przy udzielaniu informacji zwrotnej
  - Komunikacja werbalna (głos, tempo wypowiedzi)
  - Słowa kluczowe / konstrukcje zdań
  - Analiza możliwych reakcji: co motywuje i demotywuje
  - Jak dostosować własne zachowanie
- ✓ Cztery fazy świadomości a feedback
- ✓ Zachowanie szefa podczas udzielania feedbacku
  - przygotowanie do rozmowy
  - podstawowe zasady
  - obserwacja silnych stron i obszarów do poprawy
  - stosowanie autoanalizy pracownika
  - struktury informacji zwrotnej
  - trening praktyczny udzielania informacji zwrotnej w zależności od fazy świadomości



W trakcie warsztatów zostaną wykorzystane: dyskusje, praktyczny trening prowadzenia rozmowy z pracownikiem, nagrania rozmów na dyktafonie w celu uświadamiania sobie silnych stron i obszarów do rozwoju.

Warsztaty prowadzone są w oparciu o model uczenia dorosłych McCarthy'ego.

W celu utrwalenia oraz implementacji nowych umiejętności zdobytych w trakcie warsztatów, każdy uczestnik przygotowuje Indywidualny Plan Działania.

Copyright © Mercuri International 2016

Mercuri International zapewnia miejsce prowadzenia warsztatów, materiały szkoleniowe, lunch oraz przerwy kawowe w trakcie warsztatów.

Mercuri International Poland  
Domaniewska 37, 02-672 Warszawa  
+48 (22) 565 88 99, office@mercuri.pl  
<http://pl.mercuri.net/sales-expertise/>

