



stacjonarnie lub online

Szkolenie: Prowadzenie ROZMÓW ROCZNYCH

Rozmowa oceniająca, rozmowa półroczna, roczna – to ważny punkt na mapie rozwojowej pracowników i ważne narzędzie motywacyjne.

Dobrze przeprowadzone rozmowy roczne stanowią okazję do wymiany informacji między pracownikami a menedżerami, pozwalają pracownikom przedstawić swoje osiągnięcia, cele i wyzwania, z którymi się spotykają, usłyszeć perspektywę innych. Mogą być ważnym elementem wygładzenia ścieżek działania poprzez konstruktywny dialog, rozmowę o celach na kolejny rok – mogą stanowić początek planowania działań rozwojowych.

Niewłaściwie przeprowadzone rozmowy, do których obie strony nie przygotowują się w odpowiedni sposób odnoszą przeciwny efekt. Pracownik czuje się jak kolejna pozycja na liście zadań menedżera, menedżer, jak tarcza do rzutek, wszyscy mają poczucie straty czasu, konieczności wypełnienia „papierologii”, a motywacja i zaangażowanie spadają...

CEL SZKOLENIA:

Naszym celem jest odpowiednie **przygotowanie menedżerów, pracowników HR do prowadzenia rozmów, które stanowią podsumowanie pewnego cyklu i mają zapewnić „napęd” do dalszych wspólnych działań**

PROFIL UCZESTNIKA:

- Menedżerowie
- Kierownicy Projektów
- Pracownicy wspierający innych – HR, HRBP, pracownicy działów L&D
- Właściciele firm

STRUKTURA PROGRAMU:

Szkolenie **PROWADZENIE ROZMÓW ROCZNYCH** składa się łącznie z 8 godzin szkoleniowych.

- **W FORMULE STACJONARNEJ GŁÓWNY MODUŁ SZKOLENIOWY**, czyli 1- dniowy warsztat realizowany w centrum szkoleniowym w Warszawie, w godzinach 9.00 – 17.00.
- **W FORMULE ONLINE GŁÓWNY MODUŁ SZKOLENIOWY**, czyli 1- dniowy warsztat realizowany na platformie Zoom, w godzinach 9.00 – 16.00
- **WEBINARIUM UZUPEŁNIAJĄCE/MasterClasses (60 min. / online)**
Celem warsztatu jest omówienie doświadczeń wynikających z praktyki uczestników.
Warsztat odbywa się około 2 tygodnie po głównym module szkoleniowym.

ZAKRES MERYTORYCZNY SZKOLENIA:

- Cele rozmów okresowych – korzyści dla firmy, pracownika, menedżera
- Jak przygotować się do rozmowy okresowej oraz jak zachęcić do tego pracowników?
- Struktura rozmowy rocznej – demonstracja i ćwiczenia.
- Umiejętności pomocne w prowadzeniu rozmów – zadawanie pytań, aktywne słuchanie.
- Jak radzić sobie z emocjami własnymi i pracownika podczas spotkania?
- O co zadbać przy tworzeniu planów rozwojowych?
- Feedback i wyrażanie uznania – ważny element rozmowy.
- Jak zadbać o wdrożenie uzgodnień z oceny?
- Jak zapobiegać błędom w ocenie?

REZULTATY UCZESTNICTWA: CZYLI CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- Zrozumiesz rolę rozmowy rozwojowej w zarządzaniu zespołem
- Rozwiniesz umiejętności prowadzenia rozmów rozwojowych z pracownikami (**„sprawdź, co jest, a potem projektuj, co możesz”...**)
- Nauczysz się, jak zapobiegać trudnościom w rozmowie i reagować kiedy, się pojawią
- Przećwiczysz prowadzenie rozmowy i otrzymasz konstruktywny feedback
- Przygotujesz się do własnej rozmowy w roli pracownika (ocenianego)

PROWADZĄCE:



Agnieszka Jagoda Inglik
Senior Trenerka i Konsultantka Biznesu,
Master Coach CoachWise™, MCC ICF

Od ponad 10 lat wspiera w rozwoju zarówno ludzi biznesu (pracuje z członkami zarządów, wyższą kadrą menedżerską, zespołami zarządzającymi), jak i ludzi sztuki, liderów zawodowych i społecznych.

Posiada duże doświadczenie we wdrażaniu Wewnętrznych Programów Mentoringowych. Jest członkiem zespołu merytorycznego programu HR Mentoring Grupy CoachWise™, Programu Mentoringowego PMI Chapter Poland.



Joanna Małachowska
Trenerka i Konsultantka Biznesu
Menedżer Zespołu ds. Klientów Korporacyjnych w CoachWise

Z pracą dla HR i w HR jest związana od 1998 roku. Pracując w Dziale HR Grupy Aviva, zdobywała doświadczenie w koordynowaniu i dostarczaniu działań rozwojowych dla pracowników w powiązaniu z innymi procesami HR.

Była rekruterką, trenerem i konsultantem w firmach szkoleniowych. Obecnie odpowiada za relacje z klientami korporacyjnymi, doradztwo w obszarze planowania rozwoju pracowników, projektowanie i prowadzenie programów szkoleniowych

CERTYFIKAT:

Absolwenci szkolenia otrzymują certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia.

WARUNKI UDZIAŁU:

Cena katalogowa programu **stacjonarnego**: 1 400,00 PLN netto (+23% podatku VAT)

Cena katalogowa programu **online**: 1 200,00 PLN netto (+23% podatku VAT)

Rabat - 5% dla dokonujących zgłoszenia na 21 dni przed terminem szkolenia.

Osoby indywidualne i małe organizacje zobowiązane są do dokonania płatności za szkolenie na podstawie faktury proforma przed terminem szkolenia. Faktura Vat zostanie wystawiona w ciągu 7 dni od daty odnotowania środków na koncie CoachWise S.A.

Duże organizacje zobowiązane są do uregulowania płatności na podstawie faktury Vat wystawionej po rozpoczęciu szkolenia, w terminie 30 dni.

NAJBLIŻSZY TERMIN SZKOLENIA:

28 października, godz. 9.00 – 17.00 (**stacjonarnie, Warszawa**)

28 – 29 listopada, godz. 9.00 – 13.30 (**online**)

CHĘTNIE ODPOWIEMY NA DODATKOWE PYTANIA:

Dział Szkoleń Otwartych / tel. +48 22 848 05 51, szkolenia@coachwise.org

Bożena Prędkopowicz / Menedżer Akademii CoachWise™ /

603 805 695, b.predkopowicz@coachwise.org

Lucyna Biardzka / Koordynator Szkoleń /

605 836 084 / l.biardzka@coachwise.org



Posiadamy Certyfikat SUS2.0 oraz wpis do **Bazy Usług Rozwojowych PARP**, który umożliwia otrzymanie dofinansowania ze środków publicznych oraz funduszy unijnych. W ten sposób można pozyskać do **80% dofinansowania na prowadzone przez nas programy szkoleniowe.**

Dowiedz się więcej: <https://www.coachwise.org/dofinansowanie-szkolen-baza-uslug-rozwojowych/>