



Transformation
Starts Here

**Dale
Carnegie**

*„Ludzie budują sukces firmy,
a my budujemy sukces ludzi.”*

Dominika Miodońska
tel. +48 695 101 906
dominika.miodonska@dalecarnegie.com

Związek Pracodawców Polska Miedź & Dale Carn



Warszawa, 14 lutego 2018 r.

Szanowni Państwo,

serdecznie zapraszamy Państwa do uczestnictwa w programie rozwojowym Dale Carnegie: **Prezentacje o Dużej Sile Oddziaływania** adresowanym do Kadry Menedżerskiej firm zrzeszonych w Związku Pracodawców Polska Miedź.

Program jest wyjątkowy na polskim i światowym rynku ze względu na swoją intensywność, metodykę realizacji i przede wszystkim skuteczność w poprawie umiejętności prowadzenia prezentacji i wystąpień publicznych oraz umacnianiu wizerunku pewnego siebie i przekonującego prezentera.

W dalszej części zaproszenia znajdują Państwo:

1. ZARYS PROGRAMU.....	2
2. PROCES PRZYGOTOWANIA I REALIZACJI PROGRAMU SZKOLENIOWEGO.....	3
2.1. PERFORMANCE CHANGE PATHWAY™.....	3
2.2. PROCES REALIZACJI PROGRAMU SZKOLENIOWEGO.....	5
3. ZAKRES PROGRAMU „PREZENTACJE O DUŻEJ SILE ODDZIAŁYWANIA”.....	6
4. DLACZEGO DALE CARNEGIE TRAINING?.....	8
5. DLACZEGO METODYKA DALE CARNEGIE PRZYNOSI EFEKTY?.....	9
6. LISTA REFERENCYJNA.....	10
7. TRENERZY.....	11

Prezentacje o dużej sile oddziaływania są jedną z propozycji z naszego różnorodnego portfolio programów rozwijających kompetencje społeczne, podnoszących umiejętność komunikacji, współpracy, przywództwa czy sprzedaży. Nasi Partnerzy doceniają widoczną zmianę następującą w ich zespołach i mówią, że podnoszenie poziomu kompetencji osobistych ich współpracowników przekłada się na wzrost zaangażowania oraz obniżanie rotacji i absencji w organizacji.

Pozostaję do Państwa dyspozycji w razie jakichkolwiek pytań związanych z naszą ofertą. Wierzę, że spotka się ona z Państwa zainteresowaniem i będziemy mieć możliwość korzystnej współpracy.

Z poważaniem,

Dominika Miodońska
Business Development Manager
Dale Carnegie Poland

1. Zarys programu

ROZWIĄZANIE	Prezentacje o Dużej Sile Oddziaływania
GRUPA CELOWA	- Kadra menedżerska firm zrzeszonych w Związku Pracodawców Polska Miedź 2 grupy do 12 osób
CELE PROGRAMU	Wzmocnienie praktycznych umiejętności związanych z prowadzeniem prezentacji o wysokiej sile przekonywania: - umiejętność przygotowania efektywnej i dynamicznej prezentacji - wywieranie pozytywnego wrażenia podczas wystąpienia - budowanie relacji z różnego typu publicznością - zarządzanie stresem i reagowanie w sytuacjach stresowych - świadome korzystanie z języka niewerbalnego – mowy ciała - umiejętność perswazji - wpływanie na innych, inspirowanie do działania lub zmiany
METODYKA SZKOLENIA	- Warsztat prowadzony przez 2 certyfikowanych trenerów Dale Carnegie - Każdy z uczestników ma siedem indywidualnych wystąpień. Wszystkie wystąpienia są nagrywane - Po każdej prezentacji ma miejsce coaching 1:1 z drugim trenerem, w oddzielnym pomieszczeniu (Review Room). Prezenter z trenerem odtwarzają nagraną prezentację. Prezenter wskazuje mocne strony i wybiera jeden obszar do poprawy. - W trakcie prezentacji 2-6 ma miejsce intensywny coaching trenera w trakcie wystąpienia – ze szczególnym uwzględnieniem mocnych stron prezentera oraz wybranego obszaru do poprawy
FORMAT PROGRAMU	2 dni
JĘZYK PROGRAMU	1 grupa polski, 1 grupa angielski
MIEJSCE	do uzgodnienia
TERMIN	12-13 marca 2018

2. Proces przygotowania i realizacji programu szkoleniowego

2.1. Performance Change Pathway™

Metodykę przygotowania i realizacji programów Dale Carnegie nazwaliśmy Performance Change Pathway™. Nauka, to przecież droga prowadząca do celu, a wynikiem naszych działań rozwojowych są istotne zmiany postawy i sposobu działania każdego pracownika, co pozwala zmieniać się również całej organizacji.

Performance Change Pathway™ to uporządkowany proces motywujący do zaangażowania w cykl kształcenia i zmiany oraz zapewniający jego uczestnikom spójne doświadczenie i indywidualny rozwój.

Performance Change Pathway™ składa się z pięciu etapów: potrzeba, świadomość, doświadczenie, utrwalanie i rezultat. Uważamy, że są one siłą naszych programów i otwierają przed uczestnikami możliwość trwałego rozwoju, zmiany zachowań, a w konsekwencji poprawy wyników.

Potrzeba: Podczas tego etapu poznajemy potrzeby i oczekiwania firmy. Pomagamy rozpoznać prawdziwe problemy i zrozumieć jakie luki kompetencyjne trzeba zapełnić, by osiągnąć wskazane przez organizację rezultaty. Możemy dzięki temu ocenić, które strategie kształcenia sprawdzą się najlepiej oraz stworzyć ścieżkę rozwoju pracowników dostosowaną do celów biznesowych firmy i jej specyfiki.

Ścieżka rozpoczyna się od strategicznej rozmowy, której celem jest zrozumienie, w jakim miejscu znajdujemy się dzisiaj, gdzie chcemy dotrzeć, i co musi się zmienić, aby to osiągnąć.

Sprawdzone narzędzia angażują uczestników i wspierają proces określania oczekiwań, przekonania i zobowiązania do zmiany. Uczestnicy i menedżerowie współpracują, aby opracować ukierunkowane cele szkoleniowe i określić oczekiwane rezultaty.

- Samoocena
- Ankiety on-line
- Business Improvement Discussion

Świadomość: Angażujemy uczestników w proces kształcenia przy pomocy sprawdzonych i skutecznych narzędzi. Podczas procesu Business Improvement Discussion dajemy uczestnikom możliwość swobodnej rozmowy o ich indywidualnych potrzebach i celach, a także o tym jak postrzegają wybrane procesy w organizacji. Tworzymy atmosferę wzajemnego szacunku i zaufania, poczucie wspólnoty celów, rozbudzamy świadomość wpływu uczestników na ich realizację oraz inspirujemy do określenia indywidualnych wyzwań i mierzenia się z nimi. Nastawiamy ich w ten sposób na zaakceptowanie zmiany emocjonalnej, która w trakcie procesu szkoleniowego jest niezbędna do trwałej zmiany postawy. Etap ten jest istotny w budowaniu pewności siebie uczestników i pozytywnego podejścia do zmiany. Dzięki niemu jeszcze lepiej poznajemy organizację, uczestników oraz potrzeby rozwojowe, co pozwala na ostateczne sformułowanie odpowiedniego programu i ścieżki rozwoju, którą wspólnie będziemy podążać.



Doświadczenie: Trenerzy Dale Carnegie prowadzą uczestników przez Performance Change Pathway™, tworząc środowisko, w którym mają oni przestrzeń umożliwiającą zmianę siebie, tego, co i jak robią oraz co w wyniku swoich działań otrzymują. Uczestnicy procesu rozwojowego nie tylko ćwiczą potrzebne umiejętności, ale także aktywnie angażują się w cykl kształcenia, opierając się na własnym doświadczeniu i swoich mocnych stronach.

Metodyka Dale Carnegie motywuje do stałej refleksji nad korzyściami z zastosowania danej umiejętności lub narzędzia dla każdej z osób i dla organizacji. Od początku procesu inspirujemy uczestników do precyzyjnego określenia kompetencji, które chcą rozwinąć, a w trakcie szkolenia zwracamy uwagę na rezultaty, które osiągają dzięki zachodzącej w nich zmianie.

Zasady relacji międzyludzkich Dale Carnegie, połączone z naszą wyjątkową metodyką prowadzenia zajęć, pozwalają uczestnikom rozpoznać swój potencjał i doprowadzić do zasadniczych zmian w postawie i sposobach działania.

Każdy program Dale Carnegie oferuje różnorodność aktywności, odniesienia do praktycznych zastosowań, koncentrację na spójności osiąganych rezultatów z celami oraz bieżący coaching.

Dale Carnegie uważał, że każdy uczestnik musi kończyć program z poczuciem zwycięstwa. Dlatego nasi trenerzy, towarzysząc uczestnikom w drodze do osiągnięcia celów, koncentrują się na ich postępach przy pomocy natychmiastowych informacji zwrotnych, dostosowanych do indywidualnych potrzeb rozwojowych. Bieżący coaching i pozytywna motywacja grupy rozwija u uczestników pewność siebie, ułatwiając im podjęcie ryzyka wyjścia poza strefę komfortu, tak niezbędnego do rozwoju.

Utrwalanie zdobytych umiejętności sprawia, że zmiana postawy i sposobu działania jest bardziej trwała.

Narzędzia Dale Carnegie pomagają stosować nowe umiejętności na co dzień i odświeżają przyswojony materiał.

- Carnegie Tips
- Webex meetings
- Działania follow-up
- Indywidualne Plany Rozwoju
- społeczności FB i LinkedIn
- Materiały do pobrania
- Aplikacje

Utrwalanie: Celem Performance Change Pathway™ jest, by uczestnicy programu rozwojowego Dale Carnegie odczuli, że zdobyte w trakcie procesu szkoleniowego kompetencje wniosły nową i trwałą jakość do ich życia osobistego i zawodowego oraz przekonali się, że mogą stale rozwijać nowe umiejętności, by efektywniej osiągać cele. Dlatego stałą częścią naszych programów jest proces wzmacniania zdobytej wiedzy, z naciskiem na umiejętność przekładania jej na rzeczywiste wyniki. Performance Change Pathway™ nie jest zakończona, dopóki uczestnicy nie zaczną spontanicznie korzystać z nabytych umiejętności. Etap utrwalania polega na stałym rozwijaniu zdobytych kompetencji. W ten sposób możliwe staje się utrzymanie uczestników na Performance Change Pathway™ i doprowadzenie ich do realizacji określonych na początku celów. Osiągamy ten efekt dzięki zadaniom z praktycznego zastosowania wiedzy (Indywidualne Plany Rozwoju), angażującym Carnegie tips, sesjom follow-up, systemowi

ewaluacji szkoleń, zalecanym ścieżkom dalszego rozwoju i okazjom do wymiany informacji zwrotnych.

Rezultat: Dale Carnegie tworzy jasną ścieżkę rozwoju, dzięki której uczestnicy programów szkoleniowych samodzielnie znajdują powiązania pomiędzy własnym doświadczeniem a poznanym i utrwalonym materiałem i potrafią skorzystać z ich synergii, by skutecznie realizować cele w życiu zawodowym i osobistym. Programy Dale Carnegie dają uczestnikom dostęp do zasobów intelektualnych i globalnej społeczności, aby mogli się ciągle rozwijać.

2.2. Proces realizacji programu szkoleniowego

Celem proponowanych przez nas działań w ramach przygotowania i realizacji programu jest zapewnienie menedżerom firm zrzeszonych w Związku Pracodawców Polska Miedź sukcesu w obszarze prowadzonych działań rozwojowych, wsparcie i rozwój wskazanych umiejętności oraz wypracowanie narzędzi, które będą w efektywny sposób wspierać ich w realizacji zakładanych celów.

Poniżej prezentujemy przegląd procesu, który został zastosowany przy współpracy ze Związkiem Pracodawców Polska Miedź, aby osiągnąć założone cele.



FAZA I

- Rozmowa trenera DCT z osobami decyzyjnymi w Związku Pracodawców Polska Miedź
- Badanie potrzeb uczestników – ankieta online (do uzgodnienia)

FAZA II

- Realizacja szkolenia
- Interaktywna praca podczas warsztatu
- Kontakt z trenerami, wskazówki, rekomendacje

FAZA III

- Informacje zwrotne od trenerów
- Ewaluacja warsztatu
- Raport po szkoleniu

3. Zakres programu „Prezentacje o dużej sile oddziaływania”

KORZYŚCI Z UDZIAŁU - SZKOLENIE ADRESOWANE JEST DO OSÓB, KTÓRE CHCĄ:

- zwiększyć pewność siebie,
- poznać swoje mocne strony jako prezentera i na nich budować inspirujące wystąpienia,
- stać się dobrym, słuchanym mówcą wywołującym entuzjazm u publiczności,
- umocnić wizerunek osoby wiarygodnej i pewnej siebie,
- skuteczniej przekonywać innych do siebie, organizacji, oferty czy produktów,
- lepiej wykorzystywać szanse i możliwości dzięki udanym prezentacjom,
- zachować opanowanie i radzić sobie ze stresem związanym z wystąpieniami i prezentacjami

KORZYŚCI DLA FIRM ZRZESZONYCH W ZWIĄZKU PRACODAWCÓW POLSKA MIEDŹ:

- menedżerowie o dużych umiejętnościach przekonywania do własnych pomysłów i opinii,
- menedżerowie biegli w przygotowaniu i dostarczaniu prezentacji biznesowych,
- menedżerowie lepiej prezentujący się przed różnorodnymi audytoriami,
- lepszy wizerunek i większy profesjonalizm menedżerów,
- większą pewność siebie u menedżerów

Sesja	Zakres
Wywieranie pozytywnego wrażenia	• Nawiązanie dobrego kontaktu z publicznością • Dobre zaplanowanie profesjonalnej prezentacji • Prezentowanie się jako osoba profesjonalna i kompetentna
Zwiększanie wiarygodności	• Prezentowanie w sposób wiarygodny i wzbudzający zaufanie • Wywoływanie entuzjazmu u publiczności • Prezentowanie się z pewnością siebie • Wzmocnienie wartości informacyjnej przekazu za pomocą konkretnych dowodów
Prezentowanie skomplikowanej informacji	• Prezentowanie skomplikowanego materiału w sposób prosty, zrozumiały i interesujący • Przedstawianie pomysłów w logicznej kolejności • Nawiązanie kontaktu emocjonalnego z publicznością • Zwiększenie skuteczności przekazu dzięki pomocom wizualnym • Profesjonalne prowadzenie sesji pytań i odpowiedzi
Przekonująca komunikacja	• Zwiększenie swobody prezentacji poprzez odpowiednią mowę ciała i modulację głosu • Pokonywanie barier ograniczających swobodę

Motywowanie innych do działania	• Prezentowanie w sposób zorientowany na rezultaty • Przekonanie słuchaczy do podjęcia rekomendowanego działania • Prezentowanie w sposób motywujący, jasny i konkretny • Przedstawienie wiarygodnych dowodów popierających zalecenia
Reagowanie na sytuacje stresowe	• Zachowanie się w sposób profesjonalny w sytuacji presji • Przekazywanie komunikatu jasno, precyzyjnie i pozytywnie • Korzystanie z technik do radzenia sobie w przypadku trudnych i atakujących pytań • Pokazanie zdolności przywódczych poprzez radzenie sobie w stresujących sytuacjach
Inspirowanie innych do zaakceptowania zmiany	• Prezentowanie w sposób motywujący, jasny i zwięzły • Wykorzystanie struktury wypowiedzi do zdobycia zaufania publiczności oraz wpływania na zachowanie • Przedstawienie wiarygodnych dowodów popierających zalecenia • Nawiązywanie kontaktu z audytorium na poziomie logicznym i emocjonalnym • Bycie przekonującym

4. Dlaczego Dale Carnegie Training?

*Firma Dale Carnegie Training®
po raz kolejny została zaliczona do elitarnego grona 20 najlepszych na świecie organizacji
szkoleniowych realizujących programy menedżerskie i sprzedażowe*



TOP 20 TRAINING COMPANIES

*(Ranking został stworzony przez portal
TrainingIndustry.com – Training Industry Inc.)*

“Gdy szukasz najlepszego partnera do rozwoju Pracowników Twojej organizacji i dostarczenia najbardziej efektywnych programów szkoleniowych, gdzie szukasz informacji? - na stronie TrainingIndustry.com.

Naszym celem jest zdefiniowanie wytycznych, które sprawiają, że dana organizacja szkoleniowa jest dobrym partnerem. Tworzona przez nas lista najlepszych organizacji szkoleniowych bazuje na rozległym procesie badania, analizy możliwości, doświadczenia i wiedzy setek organizacji szkoleniowych na całym świecie. Naszym celem jest pomóc biznesowi znaleźć partnera szkoleniowego, a naszą misją jest stworzenie bardziej efektywnego rynku edukacji osób dorosłych”.

www.trainingindustry.com

5. Dlaczego metodyka Dale Carnegie przynosi efekty?

METODYKA

Stosowana przez Dale Carnegie Training metodyka prowadzi do rozwoju danej osoby i osiągnięcia u niej trwałych zmian. Jest to możliwe poprzez 4-etapowy Cykl Poprawy Wyników:

- (1) **REZULTAT** – wychodzimy od jasnego zdefiniowania celu jaki chcemy osiągnąć
- (2) **POSTAWA** – uświadomienie potrzeby zmiany oraz wypracowanie pozytywnego i entuzjastycznego podejścia u uczestników. Stale motywujemy uczestników Programu do osiągnięcia założonych celów oraz doskonalenia umiejętności.
- (3) **WIEDZA** - dostarczana w atrakcyjnej formule z założeniem:
 - minimum czasu na przekazywanie wiedzy, maksimum na ćwiczenie i utrwalanie,
 - ograniczenie wiedzy do wizualnych obrazów, modeli czy procesów ułatwiających jej przyswajanie,
 - uzupełniania wiedzy dostarczanej na szkoleniu przez doświadczenie uczestników i facylitację trenera.
- (4) **UMIEJĘTNOŚCI** - praktykowanie nowych umiejętności w różnych formach, praktyczne ćwiczenie **poddane jest różnym formom informacji zwrotnej** od trenera i uczestników, najczęściej przyjmując postać „just in time coaching” w jej różnych odmianach (interactive i interruptive) aż do osiągnięcia trwałej zmiany, którą jest **REZULTAT** - stała zmiana w zachowaniu i dzięki temu osiąganym efektom. To wdrożenie najlepszych praktyk, które pozwalają na osiągnięcie sukcesu w sferze zawodowej i osobistej. Jak do tego dążymy?
 - plan szkolenia przewiduje wielokrotność powtórzeń poznanych umiejętności,
 - dostarczanie informacji zwrotnej przez trenera odbywa się w oparciu o pracę na mocnych stronach – **celem informacji konstruktywnej jest tylko i wyłącznie rozwój**,
 - planowanie konkretnych działań jakie uczestnicy będą wprowadzać w życie,
 - wzmacnianie nowych lub właściwych zachowań w strukturze pochwał a nie pochlebstw,
 - zwycięzcy poszczególnych ćwiczeń zdobywają nagrody i uznanie pozostałych uczestników.



FORMA SZKOLENIA

Bardzo interaktywna (szkolenia prowadzone w formie action learning). Najważniejsze aktywności:

- praca na wyzwaniach,
- praca indywidualna i w grupach,
- analiza przypadków (case'y uczestników),
- dyskusje sterowane,
- scenki w parach i trójkach równoległych,
- prezentacje na forum,
- wykorzystanie dyktafonu oraz kamery (w zależności od programu).

W czasie ćwiczeń uczestnicy – w bezpiecznym środowisku pracy - wychodzą poza własną strefę komfortu, a dzięki zastosowanym aktywnościom poznają praktyczne narzędzia radzenia sobie w różnych sytuacjach związanych z nowymi umiejętnościami.

6. Lista referencyjna

Poniżej przedstawiamy listę referencyjną wybranych firm, z którymi współpracowaliśmy w Polsce przy doskonaleniu umiejętności ich pracowników.

Abbott Laboratories	Fair Packaging	Raiffeisen Bank
Abbvie	Fox International	RECARO Aircraft Seating
Action	Gamet	Red Bull
ADM Szamotuły	Gaspol	RWE
Agencja Rynku Rolnego	General Electric Company	Securitas
Albedo Marketing	GFK Polonia	S.C. Johnson (Bama)
Allianz	Goodyear	SCA Hygiene Products
AIDA	Gopet Trans	Schneider Electric
Amcor Flexibles	Groupe Prevoir	Siemens
Animex	Grupa Pracuj.pl	Siniat
Bank BGŻ	Grupa Żywiec	Sitech
Bakalland	H+H	Sodexo
Bayer	Henkel	Stryker
Beckers Farby Przemysłowe	Hochtief	Sysmex
Berlin-Chemie/Menarini	IKEA	Teva Pharmaceuticals
Biomim	Johnson & Johnson	Trilux
Bibby Financial Services	JTI Polska	Trumpf Huettinger
BNP Paribas Real Estate	Katowicki Holding Węglowy	Tyco Electronics
Boehringer Ingelheim Marketing	Kompania Piwowarska	Velux
Boiron	KPMG	Volkswagen
Bouygues Immobilier	Lantmannen Unibake	Walter Tools
Bridgestone Sales	Leroy Merlin	Warbud
Bristol – Myers Squibb	L’Oreal	Weyerhaeuser
Coca-Cola	Lotos S.A.	Woerwag Pharma
Coloplast	Lotos Petrobaltic	Wolters Kluwer
Continental	Luxoft	WSK „PZL-Rzeszów”
Contrain	Metsä Group	Zakład Ubezpieczeń Społecznych
Costa Coffee	MSD	Zara
Coty	McCormick Polska (Kamisa)	Żywiec Zdrój
De Lage Landen	NC+	
DNB Bank	Neuca	
Dentons	Novartis	
Deutsche Bank	Pandora	
Diageo	Pernod Ricard (Wyborowa)	
DTZ	PKO Bank Polski	
Empik	PLAY	
EnerSys	Polish Energy Partners	
Ernst & Young	Poczta Polska	
Europ Assistance	Proama	
Euroverlux (Grupa Saint-Gobain)	Prokuratura Okręgowa	
Exide Technologies	PZL Mielec/A Sikorsky Company	

7. Trenerzy

Chcemy podkreślić, że wszyscy współpracujący z nami trenerzy, poza obszernym doświadczeniem w realizacji projektów szkoleniowych, mają wcześniejsze bogate doświadczenia w pracy w biznesie.

Wszyscy trenerzy Dale Carnegie, przed uzyskaniem Certyfikacji Trenera Dale Carnegie, zobowiązani są do ukończenia procesu szkoleniowego (posiadającego certyfikat ISO 9001:2008), na który składa się minimum 180 godzin szkoleń realizowanych w St. Louis w Stanach Zjednoczonych lub w Polsce. Szkolenie to poprzedzone jest intensywnym przygotowaniem, a po jego zakończeniu konieczna jest coroczna aktualizacja zdobytej wiedzy i umiejętności.

Proces ten zapewnia wysoką jakość szkoleń dostarczanych przez naszych trenerów oraz ich zgodność z globalną i sprawdzoną metodologią oraz zasobami wiedzy Dale Carnegie Training.

