

# OD ROZWOJU LIDERA DO EFEKTYWNOŚCI W BIZNESIE

**Czyli subiektywny przegląd programów  
szkoleniowych dla menedżerów**

*Dzisiejszy świat biznesu to negocjacje, zarządzanie energią, motywacją i wartościami – własnymi i współpracowników – wdrażanie programów mentoringowych w firmach oraz ciągła transformacja kultury organizacyjnej w oparciu o wartości. Z naszej perspektywy są to główne dziedziny, w których powinniśmy się rozwijać, aby osiągnąć sukces w biznesie.*

*Strategia decyduje o życiu i śmierci firmy na rynku, umiejętność prowadzenia negocjacji zaś decyduje nie tylko o przyszłości firmy, ale również o powodzeniu menedżera na rynku.*

Nikolay Kirov

Współczesny menedżer musi być elastyczny i gotowy do adaptacji w dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym. Umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji jest kluczowa, ponieważ pozwala na osiągnięcie korzystnych porozumień, które mogą znacząco wpłynąć na wyniki finansowe firmy, a jednocześnie uczy porozumiewania się i tak potrzebnej w firmach inkluzywności. Zarządzanie energią i motywacją, zarówno własną, jak i zespołu, jest nieodzowne w kontekście utrzymania wysokiej wydajności i zaangażowania pracowników.

## Wyzwania menedżerskie

W dzisiejszych czasach, kiedy praca zdalna i hybrydowa stają się normą, menedżerowie powinni umieć inspirować i motywować swoich pracowników na odległość. Programy mentoringowe stają się coraz bardziej popularne, gdyż pozwalają na rozwijanie talentów wewnątrz organizacji i tworzenie silnych relacji między pracownikami. Mentoring zaś pomaga również w transferze wiedzy i umiejętności, co jest nieocenione w budowaniu kompetentnych i zmotywowanych zespołów.

Transformacja kultury organizacyjnej oparta na wartościach jest kluczowa dla budowania długoterminowej przewagi konkurencyjnej. Wartości firmy powinny być jasne i spójne, a menedżerowie powinni być ich ambasadorami, aby zachować integralność i spójność działań. Kultura organizacyjna oparta na wartościach sprzyja lojalności pracowników i przyciąga talenty, które podzielają te same wartości. Nasze programy są odpowiedzią na te wyzwania, oferując narzędzia i techniki, które pozwalają menedżerom skutecznie zarządzać swoimi zespołami i prowadzić firmę do sukcesu. Dzięki naszym programom menedżerowie będą lepiej przygotowani do stawiania czoła wyzwaniom i korzystania z pojawiających się okazji rynkowych. Stawiamy na praktyczne rozwiązania i indywidualne podejście, aby każdy menedżer mógł rozwijać swoje umiejętności w sposób najbardziej odpowiadający jego potrzebom i specyfice firmy. Programy te są projektowane z myślą o długoterminowym

rozwoju i trwałych zmianach, które przyniosą korzyści zarówno menedżerom, jak i ich zespołom. W ten sposób pomagamy budować silne i odporne organizacje, gotowe na przyszłe wyzwania. Efektywnie szkolimy i rozwijamy w procesach rozwojowych, mentoringowych i coachingowych liderów, menedżerów i specjalistów od ponad 30 lat. Naszą misją jest podnoszenie efektywności w biznesie poprzez rozwój człowieka. W swojej pracy koncentrujemy się na trzech poziomach wprowadzenia zmiany do życia naszych klientów biznesowych i indywidualnych: dostarczamy wiedzę, ćwiczymy umiejętności i wspieramy wprowadzanie zmian w organizacji i w życiu osobistym. Chcemy zaproponować czytelnikom kilka programów rozwojowych, które są z punktu widzenia misji priorytetowe.

Akademia Negocjacji, Budowania Relacji i Kreowania Wartości w Biznesie

Kirov Strategic Negotiators i Akademia Leona Koźmińskiego od ponad 15 lat oferują program rozwojowy „Akademia Negocjacji, Budowania Relacji i Kreowania Wartości w Biznesie”. Celem programu jest zbudowanie umiejętności prowadzenia bardziej elastycznych negocjacji, przyczyniających się do zdobywania nowych klientów oraz dostawców, i wzrost satysfakcji ze współpracy z obecnymi partnerami biznesowymi. Negocjacji dających w efekcie wyższe kontrakty i lojalnych stałych partnerów. Nie mając wiedzy o tym, jak wygląda proces negocjacji i jak właściwie poprowadzić rozmowę z partnerem, czasami staramy się na siłę podpisać umowę! Zastanawiałaś się, czy nie robią tak twoi pracownicy lub ty sama? Wtedy tracisz pieniądze. Liczy się wartość, którą przynosimy do firmy, a nie ilość zamkniętych transakcji!



**Nikolay Kirov**  
Trener, doradca, mówca inspiracyjny, wykładowca akademicki i mentor. Członek zarządu Kirov Strategic Negotiators i LifeEnergy. Pl oraz dyrektor Kozminski MBA dla Inżynierów i Przedsiębiorców – obszar Przywództwo i Negocjacje, W Akademii Leona Koźmińskiego. Instruktor ponad 10-ciu stylów Qigong.



Uczestnikom programu umożliwiamy:

- nabycie umiejętności przygotowania się i prowadzenia bardziej elastycznych negocjacji, przyczyniających się do zdobywania nowych klientów i wzrostu satysfakcji obecnych;
- zdobycie umiejętności argumentowania i obrony swoich interesów;
- poznanie harwardzkiego modelu negocjacji, który pozwala na ocenę, czy mają do czynienia z potencjalnym partnerem w biznesie, czy też tracą swój czas;
- naukę prowadzenia rozmowy tak, aby uniknąć frustracji wynikającej z kontaktów z trudnymi partnerami;
- zarządzanie swoim stresem i budowanie komunikatów, które nie atakują układu gadzio-ssaczego rozmówcy, oraz dostosowanie komunikatu do partnera, tak aby się stał dla niego zrozumiały;
- zrozumienie odmiennych stylów myślenia partnerów biznesowych dzięki modelowi FRIS®;
- usprawnienie porozumienia z członkami zespołu i partnerami w biznesie oraz uświadomienie, dlaczego współpracownicy podejmują decyzje często w odmienny sposób niż my;
- zrozumienie, jak nasze przekonania i nawyki decydują o pieniądzach i wartości w prowadzonym biznesie;
- nauczenie się prezentowania swoich argumentów w przekonujący dla partnerów sposób;
- zrozumienie, jak realizować wspólne interesy ponad podziałami wynikającymi z reprezentowania różnych działów, pionów i organizacji oraz jak myśleć systemowo i strategicznie;
- naukę tego, co jest istotne i jak prowadzić negocjacje zespołowe oraz wielostronne, szczególnie podczas negocjowania kontraktów w projektach.



**Nadia Kirova**  
Trenerka biznesu, coach, mentorka i wykładowczyni akademicka. Członkini zarządu Kirov.pl i LifeEnergy.pl. Prezeska Fundacji Pasja do Edukacji i Rozwoju. Certyfikowana konsultantka narzędzi psychometrycznych, praktyk Human Design, wspierająca osoby indywidualne i zespoły w ich rozwoju. Instruktor ponad 10-ciu stylów Qigong.

Gwarantujemy uczestnikom również sporą dozę inspiracji, uruchomienie autorefleksji, zmianę przekonań co do postrzegania swojej pozycji podczas rozmów biznesowych oraz wynikających z nich zachowań negocjacyjnych. Całość jest prowadzona wykładowo-warsztatowo w oparciu o rozgrywanie gier symulacyjnych, od dwuosobowych gier negocjacyjnych do sześćoosobowych gier w module z negocjacji zespołowych i wielostronnych. Dodatkowo w programie zawarto wiele ćwiczeń oraz omawianie wyników i zachowań, które do takich wyników doprowadziły. Do wniosków założonych w celach uczestnicy często dochodzą sami w czasie warsztatów. Podczas każdego modułu programu, oprócz nowych treści merytorycznych, jest przewidziany czas na wzajemnie uczenie się na podstawie wykonanych prac. Po każdym module szkoleniowym uczestnicy otrzymują follow-up rozwojowy.



Każdy z modułów Akademii Negocjacji można realizować osobno.

1. Negocjacje – przygotowanie, argumentowanie, przekonywanie.
2. Komunikowanie się, budowanie zespołu i relacji z partnerami w biznesie w oparciu o style myślenia i działania FRIS. Neurowspółpraca.
3. Psychologia negocjacji w trudnych sytuacjach biznesowych. Jak nasze wartości, przekonania, nawyki i biologia determinują nasze kontrakty.
4. Negocjacje projektowe, zespołowe i wielostronne.
5. Prezentacje biznesowe, które sprzedają.

### „Life energy management – zarządzanie energią życiową”

Jeśli uznamy, że umiejętności negocjacji i komunikowania się są ważne z perspektywy biznesowej, to musimy pamiętać, że zależą one od tego, jak sprawny jest nasz układ kory przedczołowej odpowiadającej za myślenie przyczynowo-skutkowe, racjonalne podejmowanie decyzji i korzystanie z języka. Jeśli ten układ mózgu jest przyduszony, to decyzje w biznesie są losowe, a komunikowanie się jest upośledzone. Dlatego kolejne ważne dla nas umiejętności pokazujemy na kursie „Life energy management – zarządzanie energią życiową”.

Uczestnicy poznają zagadnienia dotyczące osobistego wpływu na stres i sposobów ograniczenia go oraz zarządzania energią własną. Otrzymują wiedzę i narzędzia do wpływania na poprawę swojego stanu mentalno-emocjonalnego, tak aby tworzyć poczucie pozytywnego nastawienia zarówno w pracy, jak i życiu osobistym. W rozszerzonej wersji kursu uczestnicy mają możliwość poznania sposobów regenerowania siebie poprzez ćwiczenia „Calligraphy Health System Qigong” lub „Shi Ba Shi Taiji Qigong”. Ćwiczenia te regulują oddech, wyciszają umysł, regulują emocje i usprawniają pracę ciała.

**Negocjacje to najszybszy sposób zarabiania pieniędzy lub ich tracenia.**

### Budowanie zaangażowania poprzez świadome motywowanie siebie i współpracowników!

Czasami jednak brakuje nam motywacji, aby się zabrać za rozwój umiejętności biznesowych albo za zadbanie o siebie i swoją energię. Bywa też, że zaangażowanie w zespole spada i menedżer nie wie, jak sobie z tym poradzić. W takich sytuacjach organizujemy kurs „Motywowanie siebie i współpracowników w oparciu o Reiss Motivation Profile”. Uczymy, jak pracować wykorzystując wyniki z narzędzia RMP, które wyróżnia 16 motywatorów ludzkich i ich natężenie. Uczestnicy poznają swoje motywatory i uczą się rozpoznawać ich przejawy u współpracowników. Wszyscy otrzymują 40-stronicowy raport ze szczegółowym opisem własnych motywatorów tego, jakie zachowania i kompetencje warto rozwijać, i jak zmotywować siebie oraz współpracowników.

Podczas warsztatu uczestnicy uczą się w formie miniwykładów, ćwiczeń indywidualnych, grupowych i poprzez zaproszenie do refleksji osobistej dzięki pytaniom:

- Jakie są osobiste motywatory i jak rozpoznawać je u innych?
- Jak formułować właściwe komunikaty i dawać empowerment współpracownikom o różnych motywatorach?
- Jak niezaspokojone motywatory prowadzą do wypalenia zawodowego i jak ich znajomość może pomóc uczestnikom w złapaniu life-balansu oraz naturalnego zaangażowania?
- Jak wybierać projekty, w których chcemy uczestniczyć, i jak dobierać współpracowników do projektu?
- Jak korzystać z motywacji pozafinansowej?

### Praca zgodna z wartościami! Transformacja organizacji i kultury organizacyjnej!

Każdy z nas na co dzień spotyka się z osobami o odmiennych wartościach. Taka współpraca w zespole albo z partnerami w biznesie bywa wyzwaniem. W takich sytuacjach organizacja powinna zastanowić się nad uspołnieniem wartości, ale nie tylko na poziomie słów i zaprezentowania ich na stronie internetowej – również na poziomie zachowań i komunikatów w codziennej współpracy. Realizujemy wtedy program „Transformacja organizacji i kultury organizacyjnej w oparciu o wartości Spiral Dynamics – ValueMatch®”. Prowadzimy badanie wartości za pomocą narzędzia ValueMatch, które natychmiast

**W ciągu jednej godziny prawidłowo prowadzonych negocjacji i stosowania dobrych umiejętności negocjacyjnych zyskujemy dodatkowe kilka procent z transakcji. W przeciwnym wypadku ich nie zarabiamy. Te kilka procent to czasami jest kilka milionów.**

dostarcza szczegółowych informacji na temat dynamiki zachodzącej w zespołach firmowych. Pracujemy wtedy na raportach – wartości, zmiany i kultury organizacyjnej. Pozwala to zaprojektować zmiany w kulturze organizacyjnej, tak aby zespoły działały zgodnie ze strategią firmy.

Na poziomie indywidualnym zaś, podczas sesji coachingu i mentoringu, wyniki tych raportów dostarczają informacji na temat wartości klienta, tego, jakie środowisko prywatne i zawodowe najbardziej mu odpowiada oraz w jakim środowisku nie będzie mu się dobrze pracowało. Dodatkowo możemy omówić wynik badania w kontekście osobistego rozwoju, problemu, na jaki się natknął, lub obszaru, który chciałby rozwinąć.

### Program mentoringowy w firmie

Aby zbudować właściwą kulturę organizacyjną oraz kształcić współpracowników, coraz więcej firm decyduje się wdrożyć program mentoringowy. Wyzwania, przed którymi zwykle stają organizacje w takiej sytuacji, są następujące:

1. Jak wzmocnić i prowadzić menedżerów do roli mentorów?
  2. Jak wytłumaczyć w organizacji sens budowania kultury mentoringu?
- W takich sytuacjach w Kirov Strategic Negotiators proponujemy program, którego celem jest:
- Zbudowanie świadomości i otwartości w prowadzeniu procesów mentoringowych.
  - Dostarczenie narzędzi do efektywnego określania celu dla procesu oraz zbudowania relacji.
  - Pokazanie, czego menedżer musi się nauczyć, aby być mentorem.
  - Uświadomienie, jak zarządzać wiedzą w organizacji poprzez proces mentoringowy.

- Wytłumaczenie korzyści dla menedżera, pracownika i organizacji z procesu mentoringowego.
- Wskazanie krok po kroku: „Jak wdrożyć mentoring w organizacji?”.

### Sesje indywidualne – coaching i mentoring

Zdarza się, że nasi klienci potrzebują również indywidualnego wsparcia. Szczególnie w sytuacjach, w których mają wrażenie, że utknęli w miejscu i nie wiedzą, w którą stronę iść dalej. Chcą lepiej zrozumieć „kim jestem” oraz „kim są” ludzie w ich otoczeniu, tak aby czerpać większą satysfakcję z relacji lub podnieść efektywność w pracy z innymi. Chcą poznać swoje predyspozycje do zarządzania zespołami, projektami lub wzmocnić siebie w roli menedżerów albo zaczynają nowy etap w życiu i chcą zaprojektować go w zgodzie z sobą. Wspieranie ludzi, dzielenie się wiedzą oraz doświadczeniem jest naszą pasją. Prowadzimy sesje indywidualne, które mogą przyjmować postać mentoringu, doradztwa lub coachingu, od pojedynczej sesji samopoznania do pełnego procesu rozwojowego, zgodnie z celem klienta. Podczas pracy z klientem często wykorzystujemy jedno lub więcej narzędzi wspierających osiągnięcie określonego celu, takich jak: ValueMatch®, FRIS®, TalentQ, Master Personal Analysis, Clifton Strengths-Gallup, Reiss Motivation Profile®, MTQ48-odporność psychiczna, FQ15+, FACET5, PCM-Process Communication Model, LifeEnergy Barometer®. Narzędzia dobieramy w zależności od potrzeb lub oczekiwań klienta. Wszystkie powyższe działania naszej firmy powodują podnoszenie efektywności w biznesie poprzez rozwój człowieka. Istotne dla nas jest, aby uczestnicy naszych szkoleń, programów rozwojowych, mentoringowych i coachingowych, wychodzili z nową lekkością w komunikowaniu się i dbaniu o swój dobrostan, dzięki byciu w autentyczności, harmonii i większej świadomości. ●