

Advanced Controlling Business Partner (ACBP)

Moduł V: Partnerstwo biznesowe

Moduł V programu ACBP to 2 dni. Moduł prowadzi dr Paweł Błaszkiwicz - konsultant, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. doktor nauk humanistycznych w zakresie psychologii. Zanim rozpoczął pracę jako trener-konsultant, zdobył doświadczenie w pracy w działach personalnych dużych firm produkcyjnych: Philips Consumer Electronics Industries oraz Flextronics International. Uczestniczył w transferze najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa (zarządzanie kompetencjami, wycena zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wskaźniki biznesowe w dziale personalnym). Pełnił role menedżerskie kierując projektami doradczymi i szkoleniowymi.

Program szkolenia: Partnerstwo biznesowe

Warsztaty w całości oparte są na symulacjach rozwiązywania różnych studiów. W czasie pracy szkoleniowej uczestnicy na zmianę odgrywają rolę kierownictwa i controllera. Przygotowane zadania odzwierciedlają najnowsze wymagania kompetencyjne opisane w modelu ICV. Zajęcia dają unikalną możliwość analizy konkretnych sytuacji biznesowych i zaplanować strategie radzenia sobie z wyzwaniami w pracy controllera. Warsztaty poprzez formułę odgrywania ról mają bardzo dynamiczny przebieg i pozwalają całościowo ocenić stopień przygotowania do pełnienia roli partnera biznesowego.

1. Controller jako partner w podejmowaniu decyzji

- Rozumienie modelu biznesowego (business acumen)
- Identyfikacja wartości dodanej
- Stosowanie narzędzi analizy strategicznej (strategic thinking)
- Planowanie scenariuszowe
- Identyfikacja ryzyk

2. Controller jako partner w rozmowie

- Model praktycznej komunikacji
- Bariery i przeszkody zakłócające sprawną komunikację interpersonalną
- Budowanie pozycji i autorytetu w różnych sytuacjach społecznych
- Indywidualny styl komunikacji
- Świadomość własnych zalet i źródeł potencjalnych problemów

3. Controller jako sparing-partner, czyli kręgosłup wartości

- Trudne sytuacje z klientem wewnętrznym
- Konstrukttywne wejście w sytuację konfliktową
- Asertywność jako narzędzie skutecznej komunikacji
- Poruszanie trudnych lub niepopularnych kwestii
- Obrona własnych granic i wartości
- Przyjmowanie uwag i krytyki

4. Controller jako lider

- Model przywództwa w pracy controllera
- Wywieranie wpływu
- Sztuka argumentacji
- Inicjowanie i motywowanie
- Budowanie własnej wiarygodności i rzetelności zawodowej

5. Co wpływa na wizerunek controllera?

- Autoprezentacja a wizerunek
- „ja” idealne i realne w czasie wystąpień publicznych
- Nastawienie mentalne
- Przygotowanie merytoryczne

6. Dobry początek – dobry koniec

- Co zapamiętujemy?
- Filtry percepcji odbiorców
- Potrzeby psychologiczne audytorium
- Relacje z odbiorcami
- Atmosfera

7. Planowanie struktury wystąpienia

- Różne struktury wystąpienia
- Plan modułowy
- Wciąganie odbiorców w treść
- Prezentacje przed zarządem – specyfika sytuacji
- Pomysły na nieoczekiwane zwroty wydarzeń

8. Emocje przed i w trakcie prezentacji

- Trema: wróg czy przyjaciel
- Sposoby kontrolowania oznak zdenerwowania
- Zapobieganie kumulacji negatywnych emocji

9. Mój katalog silnych stron

- Dlaczego warto mnie słuchać
- Czego inni mają mniej ode mnie
- Jak mogę dalej wykorzystać swoje silne strony w czasie sytuacji społecznych

10. Sytuacje trudne w trakcie prezentacji

- Identyfikacja potencjalnych zastrzeżeń ze strony audytorium
- Przeformułowanie zastrzeżeń i obiekcji
- Trudni słuchacze, trudne zachowania

Podczas szkolenia uczestnicy wybierają projekt, który będą prezentować (spośród wykonanych projektów P1, P2, P3, P4) w części ustnej egzaminu dyplomowego. Wraz z trenerem dopracowują projekt oraz doskonalą umiejętności prezentacji.

