

Poniżej prezentowane są moduły szkoleniowe programu „Certyfikowany Interim Manager”

<b>CERTYFIKACJA INTERIM MANAGERÓW – SZKOLENIA</b>	
<b>Temat modułu</b>	
<b>Moduły obowiązkowe:</b>	
<b>Zarządzanie projektami / metodologia projektów IM</b>	<b>20 h/ moduł obowiązkowy</b> Cena modułu – 1100 PLN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wprowadzenie do Zarządzania projektami IM               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Specyfika projektu IM , różnice w stosunku do klasycznego PM</li> <li>○ Cele projektu;</li> <li>○ Interesariusze;</li> <li>○ Zakres prac – wielowymiarowość PM dla IM</li> <li>○ Dynamika projektu IM</li> <li>○ Składowe projektu IM</li> <li>○ Główne siły mające wpływ na realizację projektu i ich zmiany w czasie projektu</li> </ul> </li> <li>• Komunikacja projektu (w celu zwiększenia jego szans powodzenia)</li> <li>• Identyfikacja i zarządzanie ryzykami w ramach projektu               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Zarządzanie ryzykiem</li> <li>○ Zarządzanie roszczeniami</li> </ul> </li> <li>• Raportowanie projektu</li> <li>• Zarządzanie sytuacją kryzysową</li> <li>• Zakończenie projektu (komunikacja, wnioski i podsumowanie)</li> </ul> <p>* Przed rozpoczęciem niniejszego modułu niezbędna jest znajomość metodyki zarządzania projektami (Prince2 lub PMI)</p>	
<b>Aspekty prawne i podatkowe projektów IM</b>	<b>8 h/ moduł obowiązkowy</b> Cena modułu – 800 PLN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Możliwości zatrudnienia a rodzaje umów</li> <li>• Kształtowanie treści umów</li> <li>• Konflikt lojalności (czyli odpowiedzialność)</li> <li>• Ochrona przed zwolnieniem (zabezpieczenia finansowe, odszkodowanie)</li> <li>• Dodatkowe świadczenia</li> <li>• Biznesowy model interim management a odpowiedzialność cywilno-karna</li> <li>• Prawo autorskie a projekty IM</li> </ul>	
<b>Komunikacja w projektach IM</b>	<b>24h/ moduł obowiązkowy</b> Cena modułu – 1100 PLN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efektywna komunikacja w projekcie               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Znaczenie komunikacji w projekcie</li> <li>○ Planowanie i zarządzanie procesem komunikacji (plan komunikacji)</li> </ul> </li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Metody i narzędzia</li> <li>○ Dokumentacja projektowa</li> <li>• Komunikacja z zespołem <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Rola i model komunikacji</li> <li>○ Skuteczna motywacja kluczem do dobrej pracy zespołu</li> <li>○ Techniki pracy z grupą</li> <li>○ Komunikacja werbalna i niewerbalna</li> <li>○ Konflikty i negocjacje</li> </ul> </li> <li>• Komunikatywny Interim Manager – jak mówić by nas słuchano (wystąpienia i prezentacje) <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Struktura komunikatu czyli etapy konstruowania wypowiedzi i analiza kanałów komunikacji</li> <li>○ Czemu mają mnie słuchać? (język korzyści) Dobór argumentów dla grupy docelowej, wybór stylu wypowiedzi</li> <li>○ Podsumowanie i osiągnięcie celu (jak skutecznie zamknąć prezentację aby doprowadzić zespół do decyzji)</li> <li>○ Storyboard approach – czyli jak opowiedzieć historię w mniej niż 40 slajdach</li> <li>○ Zarządzanie stresem przy wystąpieniach publicznych</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Standardy etyczne projektów IM</b>	4 h/ <b>moduł obowiązkowy</b> Cena modułu – 600 PLN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Miejsce etyki w projektach IM</li> <li>• Kodeks Etyczny IM-ów</li> <li>• Obowiązki w stosunku do klienta (zasady dobrych stosunków, dbanie o interesy klienta)</li> <li>• Wysokie kwalifikacje zawodowe</li> <li>• Konflikt interesów</li> <li>• Zasady dobrych stosunków w środowisku interim managerów</li> </ul>	
<b>Moduły dodatkowe (do wyboru minimum jeden moduł):</b>	
<b>Aspekty finansowe projektów IM</b>	24 h Cena modułu – 1100 PLN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Czytanie informacji finansowej – ocena sytuacji finansowej klienta <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bilans, rachunek wyników, wskaźniki finansowe</li> </ul> </li> <li>• Elementy projektu IM w budżecie firmy (wynik i przepływy finansowe) <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Wpływ projektu IM na wynik firmy (koszty i oczekiwane korzyści)</li> <li>○ Monitorowanie realizacji projektu, czynniki pod kontrolą IM i poza kontrolą IM</li> </ul> </li> <li>• Przepływy finansowe <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Metody pośrednie i bezpośrednie</li> <li>○ Analiza krocząca przepływów pieniężnych</li> </ul> </li> <li>• Budżetowanie projektu IM</li> <li>• Success fee w projektach IM <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Budżetowanie</li> <li>○ Monitorowanie realizacji</li> </ul> </li> </ul>	

<b>Zarządzanie ludźmi</b>	24 h Cena modułu – 1100 PLN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Role i funkcje nowoczesnego menedżera: modele przywództwa, kompetencje menedżerskie, znaczenie liderów w zależności od etapu rozwoju zespołu i firmy</li> <li>• Skuteczna komunikacja jako podstawa kierowania, komunikacja w sytuacjach trudnych (np. rozmowy zwalniające)</li> <li>• Budowanie zespołu w oparciu o kompetencje pracowników</li> <li>• Autorytet- sprawne budowanie</li> <li>• Motywowanie i skuteczne egzekwowanie zadań</li> <li>• Organizacja pracy w zespole- podział zadań, delegowanie, planowanie</li> <li>• Zarządzanie konfliktami w zespole</li> <li>• Rola shadow managera- kształcenie następców i dzielenie się wiedzą</li> </ul>	
<b>Rozwój biznesu i sprzedaż projektów IM</b>	16 h Cena modułu – 1000 PLN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Budowanie i podtrzymywanie relacji z klientami, <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Budowanie satysfakcji i lojalności klientów</li> <li>○ Planowanie strategii i taktyki</li> <li>○ Radzenie sobie z trudnym klientem, umiejętności podtrzymania relacji z trudnym klientem, rozwiązywanie konfliktów</li> </ul> </li> <li>• Networking <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Budowa relacji</li> <li>○ Nie jadaj samemu lunchy</li> <li>○ Pozyskiwanie nowych kontaktów</li> <li>○ Podtrzymywanie relacji</li> </ul> </li> <li>• Sprzedaż projektu <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identyfikacja potrzeb klienta</li> <li>○ Jak napisać lepszą ofertę (trafne zaadresowanie potrzeb klienta)</li> <li>○ Optymalizacja strategii cenowej</li> <li>○ Sprzedaż nie kończy się na ofercie (pozyskanie akceptacji interesariuszy)</li> <li>○ Umiejętność zamknięcia procesu sprzedaży</li> <li>○ Wykorzystanie referencji</li> </ul> </li> </ul>	