



# High Performance Leadership

# HPL

Narzędziowy i najbardziej praktyczny na rynku  
program rozwojowy dla menedżerów

PRZYWÓDZTWO DLA REZULTATÓW

Narzędziowy program rozwojowy dla menedżerów

---

Trening zachowań poprzez zastosowanie  
symulacyjnych gier szkoleniowych

---

Nowoczesna metodyka oparta na *action learning*

## O PROGRAMIE

Program „High Performance Leadership (HPL). Przywództwo dla rezultatów” jest wynikiem wieloletniej pracy ekspertów IBD Business School – zarówno jeśli chodzi o analizę światowych trendów w zakresie przywództwa, jak i własne osiągnięcia w badaniach nad kondycją polskiej kadry menedżerskiej, jej potrzeb oraz oczekiwań pracodawców.

**Czas trwania:** 5 dwudniowych sesji, 80 h.

**Szczegółowe informacje na [ibd.pl](http://ibd.pl)**

Program certyfikowany przez:



## GRUPA DOCELOWA

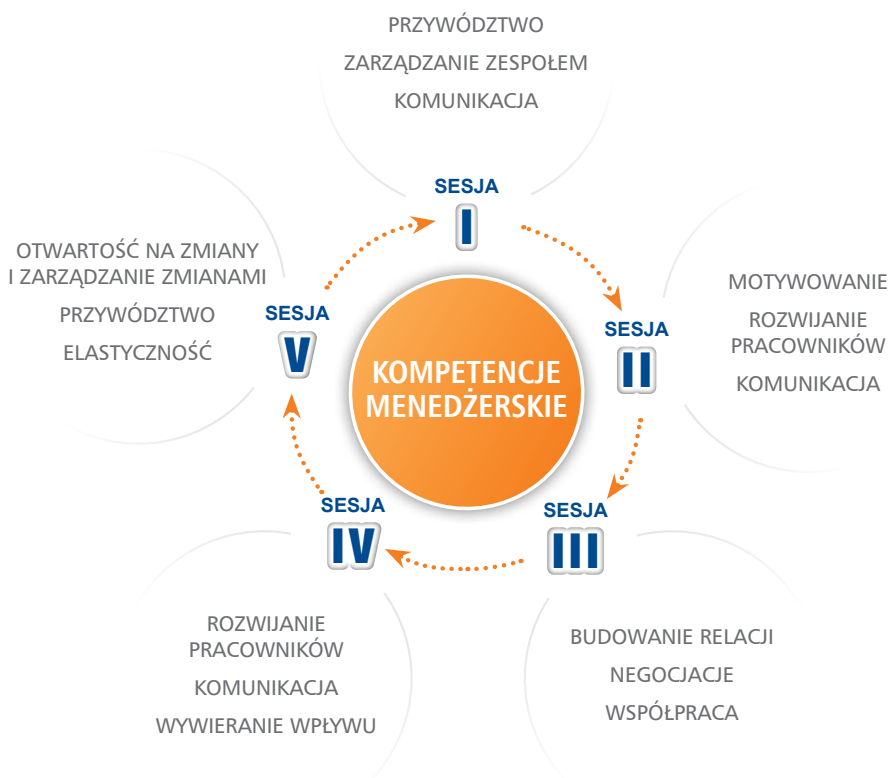
Szkolenie jest adresowane do tych wszystkich, którzy chcą nabyć i utrwalić kompetencje menedżerskie najbardziej poszukiwane przez rynek pracy, a w szczególności do:

- dyrektorów działów i departamentów,
- menedżerów zarządzających zespołami,
- kierowników projektów,
- liderów zespołów projektowych
- właścicieli firm.

## ATUTY PROGRAMU

- **Praktyczny program** rozwojowy, oparty na rzetelnych wynikach badań i aktualnej wiedzy; narzędziowe podejście
- **Użyteczne symulacje** – okazja do przećwiczenia różnych sposobów działania, aż do osiągnięcia zamierzonego efektu
- **Koncentracja na kluczowych kompetencjach** menedżerskich
- **Pakiet sprawdzonych narzędzi menedżerskich** do zastosowania „od zaraz”
- **Pomiar indywidualnej efektywności programu** oparty na ICP®
- Wymiana **dobrych praktyk** pomiędzy uczestnikami z różnych branż i kultur organizacyjnych
- **Dynamiczna metodyka**

## ROZWIJANE KOMPETENCJE



# RAMOWY PROGRAM ROZWOJU MENEDŻERÓW

PERSONAL DEVELOPMENT PROGRAM

ETAP	ZAKRES	METODY I NARZĘDZIA
	<b>Przygotowanie do programu</b> Indywidualna diagnoza kompetencji menedżerskich typu 360°	ICP®
<b>SESJA I</b>	<b>PRZYWÓDZTWO KOOPERACYJNE</b> PRZYWÓDZTWO MĘDRCA, KRÓLA, WOJOWNIKA – BĄDŹ LIDEREM!	<b>ACTION LEARNING</b>
Działania wdrożeniowe	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Symulacyjna gra szkoleniowa otwierająca szkolenie</li> <li>• Zasady dobrego szefa</li> <li>• Jak dobrać styl zarządzania do pracownika</li> <li>• Jak zwiększyć efektywność rozmów menedżerskich</li> </ul>	E-learning „Przywództwo” Zadanie wdrożeniowe
<b>SESJA II</b>	<b>MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW</b> PROWOKUJ ZAANGAŻOWANIE!	<b>ACTION LEARNING</b>
Działania wdrożeniowe	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Co motywuje ludzi do pracy?</li> <li>• Motywacyjna rola wyzwań – jak pobudzać wyzwanie i napięcie motywacyjne</li> <li>• Diagnoza potencjału motywacyjnego pracownika</li> <li>• Katalog motywatorów – praktyczne metody motywowania</li> </ul>	Zadanie wdrożeniowe
<b>SESJA III</b>	<b>ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW I WSPÓŁPRACA</b> POBUDZAJ WSPÓŁDZIAŁANIE ZESPOŁU?	<b>ACTION LEARNING</b>
Działania wdrożeniowe	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Symulacyjna gra szkoleniowa otwierająca szkolenie</li> <li>• Jak powstają konflikty? Zrozumieć przyczyny, by zapobiegać</li> <li>• Style rozwiązywania konfliktów</li> <li>• Jak rozwiązywać konflikty poprzez narzędzia wywierania wpływu?</li> </ul>	E-learning „Współpraca i praca zespołowa” Zadanie wdrożeniowe
<b>SESJA IV</b>	<b>TRUDNE ROZMOWY MENEDŻERSKIE</b> ROZWIJAJ POPRZEZ DIALOG!	<b>ACTION LEARNING</b>
Działania wdrożeniowe	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak oceniać pracowników?</li> <li>• Zasady rozwojowej komunikacji menedżerskiej</li> <li>• Narzędzia oceny i rozwoju – praktyka prowadzenia rozmów oceniających i rozwojowych</li> <li>• Rozwojowe rozmowy coachingowe</li> </ul>	Filmy rozwojowe „Rozmowa korygująca” i „Rozmowa oceniająca” E-learning „Coaching menedżerski”
<b>SESJA V</b>	<b>PRZYWÓDZTWO W ZMIANIE</b> PROWADŹ ZESPÓŁ PRZEZ ZMIANY!	<b>ACTION LEARNING</b>
Działania wdrożeniowe	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Symulacyjna gra szkoleniowa otwierająca szkolenie</li> <li>• Zrozumieć, by zarządzić – doświadczenie przewodzenia zespołowi w zmianie</li> <li>• Zarządzanie emocjami zespołu w zmianie: zaprzeczanie, opór, poczucie straty</li> <li>• W procesie wdrażania – jak utrzymać motywację zespołu</li> </ul>	Indywidualna sesja tutorska Arkusz diagnozy etapów zmiany Mapa zaangażowania zespołu
<b>DZIAŁANIA ROZWOJOWE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indywidualny raport z badania ICP®</li> <li>• Sesja indywidualnej informacji zwrotnej coachingowo-rozwojowej z konsultantem IBD Business School</li> </ul>		Individual Competence Profile® (ICP)



**Green Park Conference Centre**  
ul. Wyzwolenia 63, 05-140 Serock  
tel. +48 22 782 78 87  
e-mail: rezerwacje@ibd.pl



**Sienna Training Centre**  
ul. Sienna 73, 00-833 Warszawa  
tel. +48 22 820 29 11  
e-mail: rezerwacje@ibd.pl

**Szczegółowe informacje:**  
[ibd.pl](http://ibd.pl), [osrodekszkoleniowy.pl](http://osrodekszkoleniowy.pl)

**Siedziba IBD Business School**  
ul. Panińska 9, 03-704 Warszawa  
tel. +48 22 618 85 83  
faks +48 22 618 51 59  
[info@ibd.pl](mailto:info@ibd.pl)

## STUDIA I CERTYFIKOWANE PROGRAMY OTWARTE

### Studia MBA

- MBA
- International MBA
- Executive MBA

### Strategia i Zarządzanie

- IBD Advanced Management Program (IBD AMP)
- Business Strategy for HR Directors (BS HRD)
- Building Company Growth through Innovation (BCGI)

### Przywódstwo

- Rising Leaders Program (RLP)
- High Performance Leadership (HPL)
- Certificate in Business Mentoring (CBM)

### Zarządzanie Kapitałem Ludzkim

- Certified HR Business Partner (CHRBP)
- Certified Assessor for Assessment & Development Centre (CAADC)
- Certificate in Talent and Career Management (CTCM)
- Certified Compensation and Benefits Professional (CCBP)
- Test TIC. Szkolenie certyfikujące

### Sprzedaż i Marketing

- Advanced Sales Management Program (ASMP)
- Advanced Negotiation Program (ANP)
- Advanced Marketing Expedition (AME)
- Innovative Product Development (IPD)
- Content Marketing (CM)

### Finanse i Ład Korporacyjny

- Kurs dla kandydatów na członków rad nadzorczych
- Europejski Standard Kwalifikacji Bankowych. Kurs przygotowujący do egzaminu
- Ocena projektów inwestycyjnych
- Finanse dla niefinansistów poziom I
- Finanse dla niefinansistów poziom II

### Szkoła Coachingu IBD-NMC

- Coaching Fundamentals Certificate (CFC)
- Practitioner Coach Diploma (PCD)
- Executive & Corporate Coach Diploma (ECCD)
- Supervised Coaching Masterclass (MA)

### Szkoła Trenerów Biznesu IBD

- Business Trainer Certificate (BTC)
- Business Trainer Diploma (BTD)

**Wszystkie programy mogą być realizowane także w formule zamkniętej.**



**Dział Programów Otwartych**  
[szkoleniaotwarte@ibd.pl](mailto:szkoleniaotwarte@ibd.pl)  
tel. +48 22 768 20 22  
+48 695 330 033