

Zarządzanie przez cele – Management by Objectives – MBO

Zarządzanie przez cele (MBO) jest prostym systemem kierowania przedsiębiorstwem nastawionym na osiąganie rezultatów, racjonalizację działań, motywacyjną rolę celów. System ten poprzez stosowanie odpowiednich technik powoduje realizację celów wszystkich pracowników z nastawieniem na realizację strategii firmy. W systemie tym pracownicy, w tym głównie menedżerowie, mają dużą swobodę działania i możliwości wykazania się kreatywnością i samodzielnością. Firma dzięki wdrożeniu MBO jest w stanie skutecznie realizować swoje strategie przy zachowaniu wysokiej rentowności i konkurencyjności.

Cele szkolenia:

Prezentowanie uczestnikom koncepcji zarządzania przez cele /MBO/, prezentacja kluczowych dla systemu techniki pracy nad celem, nabycie przez uczestników umiejętności skutecznego definiowania celów biznesowych, przekazanie i metody zarządzania przez cele, jako skutecznego systemu zarządzania w przedsiębiorstwie, nabycie umiejętności posługiwania się i stosowania technik MBO w pracy menedżera – kaskadowania celów, tworzenia arkusza celów, pracy zespołowej nad celem strategicznym, pracy w ramach rynku celów, monitoringu realizacji celów.

Korzyści dla uczestników

Po szkoleniu uczestnicy nabydą umiejętności jasnego i skutecznego definiowania celów biznesowych, kaskadowania celów, tworzenia arkusza celów, monitorowania realizacji celów, zarządzania zespołem poprzez cele, motywowania zespołu dzięki jasno stawianym celów, pracy w ramach rynku celów, zarządzania z uwzględnieniem strategii firmy, wyboru priorytetów. Po szkoleniu uczestnik będzie mógł skutecznie i w prosty sposób zarządzać zespołem czy przedsiębiorstwem z nastawieniem na realizację strategii firmy.

Metody pracy:

- Case study / w tym opracowanie formatki celów/
- Dyskusja moderowana
- Mini wykład trenera

- Praca grupowa i indywidualna
- Opracowanie narzędzi

Program szkolenia

I. Idea MBO, jako skutecznego i prostego systemu zarządzania przedsiębiorstwem.

- Zasady MBO
- Uczestnicy procesu w ramach firmy
- Korzyści stosowania MBO
- Strategia firmy a MBO

II. Rzeczywistość i otoczenie biznesowe.

- Strategia firmy
- Analiza SWOT firmy i menedżera
- Ustalanie priorytetów w działaniach menedżera
- Elementy planowania i zarządzania czasem

III. Cel w rozumieniu biznesowym

- Definicja celu
- Cel, jako podstawa MBO
- Modele definiowania celów – SMARTER i GROW
- Cele w planowaniu – cele długo i średnioterminowe, cele bieżące
- Praca nad celem
- Motywacyjna rola celów, cele, jako element pracy zespołu

IV. Tworzenie celów w systemie MBO

- Skąd się biorą cele
- Proces tworzenia celów a strategia firmy
- Wskaźniki i ich tworzenia
- Kalibrowanie wskaźników
- Definiowanie celów – warsztat

V. Proces przekazywania celów – kaskadowanie celów

- Przygotowanie do kaskadowania
- Sposoby kaskadowania
- Rodzaje kaskadowania
- Przekazywanie celów pracownikom – motywacja, sposoby informowania
- Cele a systemy premiowe
- Odpowiedzialność menedżera
- Narzędzia zarządzania zespołem
- Partycypacja w ustalaniu celów

VI. Kalendarz MBO

- Etapy pracy w systemie MBO
- Monitoring realizacji
- Zasady korekty celów
- Okresy rozliczeniowe

VII. Arkusz celów.

VIII. Rynek celów.

XI. Ćwiczenia praktyczne - tworzenie arkusza celów, kalibrowanie, kaskadowanie celów.

X. Elementy zarządzania sobą w czasie.

X. Wdrożenie MBO w organizacji - najważniejsze kwestie.

Prowadzący:



Andrzej Zabawa - menedżer, trener biznesu, coach, szkoleniowiec i konsultant biznesowy z dużą praktyką w zarządzaniu sprzedażą oraz zespołem sprzedaży, budowaniu pozycji spółki na rynku, tworzeniu i realizacji strategii biznesowych - mocno nastawiony na efekty biznesowe szkoleń i konsultacji. Reprezentuje innowacyjne podejście do zadań, kreatywność w rozwiązywaniu problemów, tworzeniu programów szkoleniowych i prowadzeniu zajęć. Certyfikowany Coach i trener grupowy.

Koszt: 1590 netto/osoba

Czas trwania: 2 dni

Miejsce: Warszawa, Wrocław