

Zarządzanie przez cele

Zarządzanie przez cele to sposób zarządzania organizacją realizujący cele strategiczne i cele operacyjne. Model bazuje na kaskadowaniu celów strategicznych na cele operacyjne oraz monitorowaniu stopnia realizacji celów i nagradzania rezultatów.

Koncepcja została po raz pierwszy opisana przez Petera F. Druckera w 1954 r. Mimo, iż koncepcja ma już trochę lat nadal jest popularna i wykorzystywana do dzisiaj z sukcesem w wielu organizacjach. Najtrudniejszym elementem całego systemu jest poprawne definiowanie i kaskadowanie celów i właśnie na tych elementach koncentruje się merytoryka szkolenia.

Czego uczestnik nauczy się na szkoleniu?

Czym jest model ZPC?

Definiowania celów zgodnie z zasadą SMART

Kaskadowania celów

Monitorowania realizacji celów

Budowania systemów ZPC w organizacji

Cena:

1900 pln netto / 2 dni / os.



I. Orientacja na działanie a orientacja na rezultat

Nastawienie na działanie vs. nastawienie na rezultat

Co wspiera nastawienie na działanie a blokuje nastawienie na wynik?

Jaka jest rola celów w naszym życiu prywatnym i zawodowym?

Wybrane nawyki skutecznego działania S. Covey'a - „Bądź proaktywny” oraz „Zaczynaj z wizją końca” i ich rola w efektywności osobistej

II. Wyznaczanie i kaskadowanie celów

Cele jako podstawowa kategoria zarządzania

Metody określania celów (SMART, WARTO)

Cele – procesy – zadania

Komu należy kaskadować cele a komu delegować zadania?

Jak kaskadować cele?

III. Wskaźniki oceny i mierniki realizacji celów

Wskaźniki celów: ilościowe i jakościowe

Metody egzekwowania i rozliczania z celów

Powiązanie realizacji celów z systemem motywacyjnym

Wykorzystanie strategicznej karty wyników w ZPC

Powiązanie systemu ZPC z analizą SWOT

System ZPC = cele, Analiza SWOT = projekty usprawniające

IV. Efektywna komunikacja celów

Zasady prezentacji celów

– Powiedziane, ale nie usłyszane

– Usłyszane, ale niezrozumiane

– Zrozumiane, ale niezgodnione

Typowe błędy przy przekazywaniu celów – bariery i pułapki w komunikacji z podwładnymi

– Fakty i interpretacje

– Opinie i odczucia

– Mapy myślenia – błąd założonej identyczności

– Syndrom „głuchego telefonu”

– Różnice w postrzeganiu rzeczywistości firmowej – myślenie wycinkowe kontra globalne

V. Cykl komunikacyjny i cykl dyscyplinujący w zarządzaniu przez cele

Rozmowa planująca

Rozmowa monitorująca

Rozmowa podsumowująca

Rozmowa korygująca

Rozmowa ostrzegawcza

Rozmowa sankcyjna

