

„Mentoring, czyli przekazywanie wiedzy poprzez siłę autorytetu”

Opis szkolenia:

Szkolenie składa się z czterech bloków: rola mentoringu i formułowanie celów, precyzyjne przekazywanie informacji, motywowanie, komunikacja ułatwiająca codzienny kontakt między mentorem a mentee. Uczestnicy szkolenia poznają wiedzę związaną z budowaniem i wzmacnianiem pozytywnych postaw, motywacją a także kształtowaniem swojego autorytetu. Na tej bazie uczą się asertywnego języka dzięki któremu łatwiej im realizować codzienne zadania we współpracy z mentee.

Uczestnicy pracują nad następującymi zagadnieniami: precyzyjne i zrozumiałe przekazywanie wiedzy, ciekawe i perswazyjne mówienie, poprawne i skuteczne formułowanie celów dla mentee, motywowanie mentee za pomocą narzędzi wywołujących motywację wewnętrzną, kształtowanie u mentee postawy odpowiedzialności oraz: egzekwowanie umów, wyrażanie krytyki, udzielanie feedbacku, odmawianie, wyrażanie próśb i oczekiwań wobec mentee.

Uzyskane umiejętności:

- precyzyjne i zrozumiałe przekazywanie wiedzy
- ciekawe i perswazyjne mówienie
- poprawne i skuteczne formułowanie celów dla mentee
- motywowanie mentee za pomocą narzędzi wywołujących motywację wewnętrzną
- kształtowanie u mentee postawy odpowiedzialności
- egzekwowanie umów, wyrażanie krytyki, udzielanie feedbacku, odmawianie, wyrażanie próśb i oczekiwań wobec mentee

Program szkolenia:

1. Specyfika mentoringu: zbiór podstawowych zagadnień

- czym jest mentoring
- kim jest mentor i jaką pełni rolę w zespole
- zadania mentora
- za jest odpowiedzialny mentor a za co nie
- różnice między mentorem a kierownikiem, kolegą, coachem, terapeutą, team liderem
- świadomość własnego wpływu na mentee
- budowanie własnego autorytetu
- formułowanie celów (SMARTER)
- przekształcanie celu lub misji na konkretne zadania dla mentee
- język celów i zadań
- zarządzanie czasem własnym: co jest ważniejsze: zadania merytoryczne czy mentoring
- ustalanie priorytetów
- graficzne metody planowania dla siebie i mentee

2. Przekazywanie wiedzy

- precyzyjna komunikacja
- zasady ciekawego, zrozumiałego i perswazyjnego mówienia
- reguła pierwszeństwa i świeżości
- układ treści
- używanie przykładów
- przekazywanie wiedzy a typy preferencji sensorycznych odbiorców: słuchowcy, wzrokowcy, kinestetycy

3. Motywacja i motywowanie w mentoringu

- czym jest motywacja i jej brak
- rola zaangażowania w mentoringu
- ludzie mają warstwy, czyli o motywacji w kontekście piramidy Roberta Dilts'a
- do czego mentor może motywować
- motywacja a potrzeby mentee
- motywatory pozapłacowe
- specyfika pokolenia Y (jeśli grupa jest tym zainteresowana)
w kontekście motywowania

4. Komunikacja i wywieranie wpływu w mentoringu

- korzyści zamiast cech
- przekonywanie do swojego zdania
- wyrażanie opinii
- feedback
- wyrażanie złości
- wyrażanie krytyki
- pochwały
- odmawianie – by dbać o swoje priorytety
- niewywiązywanie się z umów
- wydawanie poleceń

Metodologia:

Podczas szkolenia wykorzystujemy następujące metody szkoleniowe:

- mini wykłady w Powerpoint
- dyskusja,
- praca w parach,
- praca w grupach
- zadania indywidualne
- odgrywanie ról
- nagrania video i analiza uzyskanego materiału

Informacje organizacyjne:

Ilość godzin szkolenia: 12 godzin / 2dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

Miejsce szkolenia: ul. H. Sienkiewicza 22, 90-114 Łódź - KM Studio - szkolenia