

Organizator



Partner Akademii



**Akademia Zarządzania Wod-Kan
Pod Żaglami**



Akademia Zarządzania
WOD-KAN

PROGRAM

Dzień I 26.06.2019

do 14:30	przyjazd gości i zameldowanie
15:00	lunch
16:00	Mechanizmy samooszukiwania się menadżerów Olaf Żylicz, dr hab., prof. Uniwersytetu SWPS, Kierownik Katedry Zarządzania, Wydział Nauk Humanistycznych i Społecznych w Warszawie <ul style="list-style-type: none">• Sfery niewidzialne w sobie• Jestem (i moja firma) nie gorszy niż inni• Niemal wszystko da się wytłumaczyć czyli o poznawczych strategiach radzenia sobie z własnymi niegodziwymi zachowaniami• Głębokie założenia na temat świata , innych i siebie wraz z krótkim kursem jak je ewentualnie zmieniać
20:00	Kolacja

Dzień II 27.06.2019

08:00	śniadanie
10:00	rejs rekreacyjno-szkoleniowy
13:00	lunch
15:00	regaty żeglarskie – zarządzanie zespołem, praca zespołowa
20:00	kolacja Yacht Club – ceremonia zakończenia regat i wręczenia nagród

Dzień III 28.06.2019

08:00	śniadanie
10:00	Czasy pracownika? Nie. Czasy menadżera. Mikołaj Matuszewski, Trener – Coach - Autor <ul style="list-style-type: none">• Workplace Excellence - miękkie aspekty miejsca pracy, w którym chce pracować pracownik• Oczekiwania pracownika - finanse vs zarządzanie - koszty wzrostu uposażenia vs inwestycja w zarządzanie vs realne koszty rotacji kadry• Negocjacje z pracownikami - argumenty i sposoby radzenia sobie z oczekiwaniami pracowników
13:00	lunch
od 14:00	wymeldowanie i wyjazd gości

Organizator



Partner Akademii



**Akademia Zarządzania Wod-Kan
Pod Żaglami**



Akademia Zarządzania
WOD-KAN

WYKŁADOWCY



Olaf Żylicz, dr hab., prof. Uniwersytetu SWPS, Kierownik Katedry Zarządzania, Wydział Nauk Humanistycznych i Społecznych w Warszawie

Psycholog biznesu, trener, coach. Prowadzi badania m.in. nad przywództwem, etyką w biznesie, edukacją menadżerów, czy efektywnością szkoleń i coachingu. Stworzył kilkanaście kwestionariuszy, w tym do badania kompetencji menadżerskich, motywacji pracy i poziomu stresu zawodowego. Autor ponad 40 prac naukowych oraz wielu publikacji specjalistycznych. Ukończył psychologię w Akademii Teologii Katolickiej (dziś UKSW) i studia doktoranckie w KUL. Uzyskał habilitację na Uniwersytecie SWPS w Warszawie. Studiował również w Technische Hochschule w Darmstadt (Niemcy) oraz w IESE Business School w Barcelonie (Hiszpania). Akredytowany trener, mentor i egzaminator Noble Manhattan Coaching na wszystkich kursach NMC. W latach 2010-2013 pełnił funkcję wiceprzewodniczącego Polskiej Fundacji Badań nad Zarządzaniem. W latach 2012-17 był najpierw zastępcą dyrektora ds. akademickich, a potem dyrektorem Szkoły Biznesu na Politechnice Warszawskiej. Uczył m.in. w Central European University (Budapeszt), International Institute of Business (Kijów), University of Connecticut (Storrs) oraz Goa Institute of Management (Goa). Od ponad 25 lat pracuje jako psycholog, a przez ostatnie 15 lat jako coach w biznesie. Współpracował jako konsultant z People Partnering i SMG-KR Human Resources. Przez wiele lat realizował projekty (szkolenia, badania, coaching) z międzynarodową firmą doradczą Hay Group. Obecnie zajmuje się głównie coachingiem dla wyższej kadry menadżerskiej, który prowadzi zarówno po polsku, angielsku, jak i niemiecku. Pracował m.in. z członkami zarządu Volkswagen Bank Polska, Universal McCann, MEC, Arup oraz dyrektorami wielu firm, w tym Banku Handlowego, BASF, PZU, MAKRO, PwC, Paribas, Ghelamco, PKO BP SA.

Na Uniwersytecie SWPS prowadzi zajęcia z zachowań organizacyjnych, etyki zawodowej i przywództwa.



Mikołaj Matuszewski, Trener – Coach - Autor

Od 15 lat prowadzi aktywnie szkolenia dla setek klientów z terenu całej Polski oraz za granicą. Jest autorem szczegółowo opisanej bazy blisko 300 kompetencji biznesowych. Tworzy unikatowe programy szkoleniowe. Pomaga wdrażać w firmie wymagające rozwiązania z zakresu zarządzania, zaawansowanej sprzedaży, perswazji, negocjacji, przywództwa, zarządzania zmianą, coachingu, ocen kompetencji. Jeszcze w latach 90-tych rozpoczyna pracę w firmie sprzedającej odczynniki biotechnologiczne dla specyficznej branży i trudnego klienta jakim są naukowcy i instytucje badawcze. Dzięki analitycznemu podejściu do sprzedaży oraz zaangażowania się w budowanie relacji z klientami powoduje zwielokrotnienie zysków firmy. Dalszą swoją karierę rozwija jako partner w branży szkoleniowej, głównie w odniesieniu do klientów biznesowych obejmując stanowisko dyrektora sprzedaży i marketingu. Tworzy od podstaw oddziały firmy, zarządzając siłami sprzedaży. Sukcesy w pracy zawodowej przenosi na grunt analizy kompetencji, które mają na nie bezpośredni wpływ. Zaczyna zarządzać projektami szkoleniowymi o międzynarodowym zasięgu, prowadząc szkolenia w kraju i za jego granicą. Chęć ugruntowania doświadczeń zawodowych powoduje uzyskanie certyfikatów takich jak TTT (Train the Trainer), CTI (Coaching Training Institute), TTST (Train the Senior Trainer), Zarządzanie projektami, Zarządzanie zasobami ludzkimi. Wciąż pozostaje wierny praktycznym, a nie teoretycznym powodom sukcesów jakie osiąga oraz jakie osiągają jego klienci. W chwili obecnej, oprócz czynnej pracy trenera praktyka, pomaga wdrażać bardziej złożone i kompleksowe rozwiązania usprawnienia pracy pracowników w firmach. Prywatnie zawsze powtarza, że doświadczenia z hobby jakim jest alpinizm pomagają mu zrozumieć szereg zachowań i motywów jakie kierują pracownikami w trudnych sytuacjach.