

„Bądź jak pochodnia, czyli coachingowy model zarządzania”

BNP Paribas Bank Polska S.A.

Branża: finansowa

integra
PEOPLE MOVING FORWARD

Czas trwania projektu:

IV 2014 – XI 2014

Potrzeby organizacji:

- Powiązanie wypracowanego przez Bank standardu rozmów menedżerskich z coachingowym stylem komunikowania się z pracownikami.
- Zwiększenie zaangażowania wśród menedżerów poszczególnych szczebli zarządzania: dyrektor zarządzający, dyrektorzy regionów, mikroregionów oraz oddziałów Banku.
- Kształtowanie postaw i sposobu zarządzania wspierającego tworzenie kultury organizacji, transfer wiedzy i budowanie postawy zaangażowania oraz odpowiedzialności za wyniki wśród pracowników. Budowanie zespołów opartych na zaufaniu.

Cele:

- Implementacja standardu rozmów z podwładnymi – poznanie i stosowanie formularzy oceny realizacji bieżących zadań przez podwładnych oraz arkuszy rozwojowych.
- Nabycie przez menedżerów umiejętności rozmowy coachingowej z podwładnymi z wykorzystaniem standardu wprowadzanego w Banku.
- Budowanie postawy sprzyjającej regularnemu stosowaniu przez menedżerów nowych narzędzi zarządzania i coachingowego stylu rozmowy z pracownikami.
- Rozwijanie postawy odpowiedzialności i zaangażowania pracowników oraz budowania autorytetu przełożonego jako wspierającego, skoncentrowanego na ludziach szefa.
- Wsparcie organizacji w procesie zmiany oraz wdrożenie narzędzi i rozwiązań służących trwałości i skuteczności zainicjowanych procesów.

Efekty:

- Nadanie ostatecznego kształtu standardom zaprojektowanym przez Bank, w celu wdrażania coachingowej kultury zarządzania.
- Wprowadzenie coachingowego stylu zarządzania. Budowanie świadomości i wiedzy na temat coachingu sprzedażowego i rozwojowego.
- Zwiększenie zaangażowania w tworzenie skutecznych narzędzi do zarządzania i branie odpowiedzialności za ich stosowanie.
- Zdobycie umiejętności stosowania wystandaryzowanych formularzy zarządzania personelem oraz kompetencji w codziennym stosowaniu coachingowego stylu zarządzania.

Podjęte działania:

Projekt został zrealizowany w 4 modułach, obejmujących:

ETAP I – Działania przedszkoleniowe

KONSULTACJE DOTYCZĄCE NARZĘDZI TWORZĄCYCH STANDARD.

1. Wstępna analiza narzędzi wypracowanych przez Bank.
 2. Warsztat – spotkanie pracowników w celu analizy arkusza pod kątem merytorycznym i funkcjonalnym.
- DIAGNOZA POTRZEB.
3. Badanie potrzeb, oczekiwań uczestników szkolenia: rozmowy telefoniczne trenerów odpowiedzialnych za merytorykę projektu z wybranymi uczestnikami szkolenia.

ORGANIZACJA SZKOLEŃ.

4. Ustalenie harmonogramu, agendy szkoleń, prezentacja materiałów szkoleniowych przedstawicielowi odpowiedzialnemu za projekt z ramienia BNP Paribas Bank.

ETAP II – Działania rozwojowe

1. Zadanie przedszkoleniowe (pre-work) – zapoznanie się z arkuszami standardu rozmów menedżerskich.
2. Przeprowadzenie 2-dniowych szkoleń z zakresu ustalonej tematyki.
3. Zadanie wdrożeniowe (post-work).
4. Ewaluacja każdego z przeprowadzonych szkoleń (na podstawie arkusza oceny szkolenia).
5. Raport po realizacji każdego ze szkoleń.

ETAP III – Podsumowanie

1. Przygotowanie raportu poszkoleniowego oraz rekomendacji.
2. Spotkanie z osobami inicjującymi projekt ze strony Banku w celu omówienia przebiegu projektu, rezultatów zapoczątkowanych procesów i dalszych działań wzmacniających zmianę w sposobie zarządzania.

ETAP IV – Follow-up

1. Warsztat 2-dniowy dla menedżerów zarządzających regionami sprzedaży.

Koordynatorzy merytoryczni:



Sylwia Szymańska

Trener biznesu, certyfikowany coach ICC z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń dla biznesu. Psycholog, doktor nauk humanistycznych. Przez kilkanaście lat pracowała jako adiunkt w Instytucie Psychologii UŁ. Specjalizowała się w zagadnieniach diagnozy w psychologii oraz metodyce konstruowania i wykorzystywania testów psychologicznych w doradztwie i obszarze HR. W tym czasie prowadziła szereg szkoleń i współtworzyła programy rozwojowe dla klientów biznesowych, wzmacniające kompetencje niezbędne w zarządzaniu zespołami oraz podnoszące efektywność osobistą. Wśród realizowanych projektów są cykliczne szkolenia dla menedżerów różnego szczebla firm produkcyjnych oraz sektora bankowego.



Marek Mańkiewicz

Trener biznesu, psycholog, coach, menedżer i właściciel Integra Consulting Poland, jednej z czołowych firm doradczo-szkoleniowych w Polsce. Jako doradca i trener prowadził długoterminowe projekty zmiany kultury organizacyjnej m.in. dla takich firm jak IMPEL, ABB, PAROC Polska, Polkomtel. Licencjonowany trener, praktyk NLP, wykorzystujący w swojej praktyce koncepcję Analizy Transakcyjnej oraz narzędzie diagnostyczne Extended DISC®. Autor szeregu artykułów w prasie i Internecie oraz wielu audycji w telewizji i radiu. Współtwórca i główny realizator projektów Body Mind Training for Managers®. Od 1998 r. już kilkunastokrotnie jako prelegent dzielił się swoim doświadczeniem w ramach wielu konferencji branży HR.