

Akademia Neuroprzywództwa w praktyce



“Akademia Neuroprzywództwa w Praktyce” to jedyny na rynku program szkoleniowy, który łączy akademicką wiedzę z zakresu neuronauki oraz praktykę gotową do wykorzystania w codziennej pracy liderów i menedżerów. Kompleksowy materiał pozwoli zaplanować i wdrożyć skuteczne strategie odpowiadające na 5 realnych wyzwań współczesnego przywództwa.

Dzięki praktycznej wiedzy opartej na globalnych standardach i dopasowanej do realiów polskich organizacji, 5-dniowy format kursu wspiera współczesnych liderów i menedżerów w rozwijaniu skutecznych nawyków, budowaniu relacji i wzmacnianiu wpływu. Przełomowy program powstał z myślą o potrzebach tych wszystkich, którzy chcą nie tylko efektywnie zarządzać, lecz przede wszystkim inspirować i mobilizować do działania jako nowocześni liderzy i skuteczni przywódcy.

ADRESACI SZKOLENIA

“Akademia Neuroprzywództwa w Praktyce” to kompleksowy program skierowany do wszystkich osób zarządzających zespołami w swoich organizacjach – zwłaszcza w dobie rosnącej niepewności i dynamicznych zmian. W szczególności dedykowany jest do:



C-level executives



VP i Senior Menedżerów



Dyrektorów zarządzających



Liderów transformacji cyfrowej



Osób chcących rozwijać swoją wiedzę w zakresie nowoczesnego przywództwa, neurobiologii i jej wykorzystania w biznesie

CEL SZKOLENIA

Celem “Akademii Neuroprzywództwa w Praktyce” jest wyposażenie menedżerów i liderów w narzędzia oraz wiedzę opartą na neurobiologicznych podstawach ludzkiego zachowania.

Udział w warsztatach pozwoli uczestnikom zyskać większą pewność siebie w podejmowaniu decyzji w realiach zdominowanych przez media społecznościowe i sztuczną inteligencję.

Po zakończeniu Akademii uczestnicy:



PROGRAM

“Akademia Neuroprzywódstwa w Praktyce” składa się z pięciu modułów, które łączą najnowszą wiedzę z zakresu neurobiologii z praktycznymi przykładami, narzędziami oraz strategiami biznesowymi.

Zakres merytoryczny programu odpowiada pięciu kluczowym wyzwaniom, przed którymi stoją współcześni liderzy i menedżerowie zarządzający zespołami.



MODUŁ 1

Mózg w świecie wszechobecnych zmian (AI, geopolityka, Social Media, demografia)

Obecna sytuacja geopolityczna, czynniki demograficzne oraz konflikty międzypokoleniowe wywołują społeczną niepewność, która jest obecna także w środowisku pracy. Wpływ mediów społecznościowych i AI blokuje rozwój 3 procesów kluczowych dla rozwoju mózgu: spontaniczną zabawę, dostrojenie emocjonalne i społeczne uczenie się. Pracownikom – zarówno tym, którzy wchodzą na rynek pracy, jak i pozostającym na nim od lat – towarzyszy lęk, który u kobiet objawia się zwiększoną podatnością na depresję, a u mężczyzn narastającą złością i agresją. To blokuje potencjał ludzki, negatywnie wpływa na funkcjonowanie zespołów i obniża wyniki biznesowe.



MODUŁ 2

Neurobiologia motywacji i zaangażowania

Wielu menedżerów i liderów działa w oparciu o własne przekonania i wyuczone schematy, nawet jeśli te nie są skuteczne i nie znajdują odzwierciedlenia w realnych potrzebach zespołu, firmy lub rynku. Pozostają oni w transakcyjnych relacjach z pracownikami, skupiają się głównie na wynagrodzeniu i sankcjach, podczas gdy inwestycje w benefity często nie przynoszą oczekiwanych rezultatów.



MODUŁ 3

Neurobiologia efektywnej komunikacji

W obawie przed oceną, a także przy braku wiedzy i wsparcia, liderzy oraz menedżerowie unikają rozmów na trudne tematy, nie zawsze wiedzą, co powiedzieć i jak zareagować. Ulegając niektórym złudzeniom, wybierają do przekazywania informacji niewłaściwe osoby lub przekazują je sami, ale bez zrozumienia. W efekcie tracą autorytet, w kadrze zarządzającej narasta frustracja, a pracownicy borykają się z poczuciem niepewności i spadkiem zaufania. W środowisku pracy pojawiają się plotki, niedomówienia, poczucie chaosu i napięta atmosfera, a w efekcie zespół pracuje mniej efektywnie.



MODUŁ 4

Wspieranie zmiany

Zmiany dzieją się szybko, jest ich dużo, a pracowników, których dotyczą, prowadzą przez ten proces liderzy i menedżerowie sami będący w procesie zmiany, z którą nie zdążyli się oswoić. Cele biznesowe koncentrują się na zmianach operacyjnych, a nie na przygotowaniu pracowników na te zmiany. Przebodźcowanie i zmęczenie zmianami prowadzi do obniżenia kreatywności i sprzyja korzystaniu ze schematycznych rozwiązań – nie zawsze skutecznych, ale znanych i bezpiecznych. W konsekwencji firmy nie wprowadzają pożądanych zmian, narażając się na stratę czasu, pieniędzy i pozycji rynkowej.



MODUŁ 5

Podjęmowanie decyzji

Podjęmowanie decyzji w świecie pełnym zmiennych, szumu informacyjnego i presji czasu nie jest łatwe. Liderzy i menedżerowie codziennie balansują między potrzebą szybkiej reakcji a ryzykiem błędu, którego konsekwencje mogą być kosztowne dla ludzi, zespołów i całej organizacji. Neurobiologia pokazuje, że ludzki mózg nie lubi niepewności – w warunkach zagrożenia preferuje schematy, unika nowości i przecenia własną intuicję. To dlatego tak często w decyzjach menedżerskich pojawiają się złudzenia poznawcze: myślenie życzeniowe, efekt pewności wstecznej czy pokusa kontroli wszystkiego.



Moduł 6 “Przywództwo w dobie AI” stanowi uzupełnienie programu “Akademia Neuroprzywództwa w Praktyce” i oferowany jest jako bonus.

Przy zakupie pełnego programu (5 modułów) moduł 6 dodawany jest gratis. Dodatkowy moduł poszerza perspektywę lidera o wyzwania i możliwości związane z rozwojem sztucznej inteligencji.



MODUŁ 6

Przywództwo w dobie AI

W module przedstawione zostaną mechanizmy działania mózgu oraz sposoby, w jakie ludzki intelekt może wykraczać poza utarte schematy, akceptować własną różnorodność, porzucać iluzję doskonałości, przekształcać strach w siłę, odnajdywać wewnętrzną harmonię, podążać własną drogą, skutecznie realizować cele, budować empatyczne relacje, wyciągać wnioski z błędów i działać z uprzejmością.

Wiedza zdobyta w tym module pomoże w:

- przekształcaniu oporu w zaangażowanie – zrozumiesz, jak budować akceptację dla AI w zespole poprzez wykorzystanie naturalnych mechanizmów ludzkiego mózgu
- podejmowaniu trafnych decyzji strategicznych – dowiesz się, dlaczego musisz zaakceptować bałagan, a dopiero potem wyłować z niego wzorce i liczyć na wyciągnięcie wniosków
- budowaniu konkurencyjnej przewagi – odkryjesz, jak Twoje naturalne ludzkie kompetencje stają się najcenniejszym atutem w świecie AI
- efektywnym zarządzaniu zmianą – opanujesz sztukę nawigowania w niepewności i przekształcania złożoności w możliwości
- tworzeniu kultury innowacji – zdobędziesz narzędzia do budowania organizacji, która wykorzystuje AI, zachowując ludzki wymiar przywództwa

PROCES PRZYGOTOWANIA DO “AKADEMII NEUROPRZYWÓDZTWA W PRAKTYCE”



Spotkanie z liderem/liderką zespołu lub opiekunem projektu Klienta w celu poznania szczególnych potrzeb zespołu i planowanych rezultatów.
Czas trwania: 1h (w przypadku szkoleń 1 zespołu).



Spotkanie, podczas którego lider/liderka ze strony Klienta przedstawia swojemu zespołowi kadrę trenerską. Kadra ta omawia cel szkolenia, jego rezultaty (korzyści, jakie uczestnicy i firma mogą odnieść, regularnie i aktywnie uczestnicząc w szkoleniu) oraz zasady współpracy. Dobrze, jeśli lider/liderka odniesie się także do planów i celów biznesowych firmy. **Forma spotkania do ustalenia.**
Punktem wyjścia jest spotkanie online 30-45 min. na 2-3 tyg. przed rozpoczęciem pierwszego modułu.



Spotkania indywidualne 1:1 online z wybranymi lub wszystkimi członkami zespołu (w zależności od potrzeb i możliwości Klienta). Celem jest zebranie najważniejszych tematów, pytań i obserwacji z rozmowy, w oparciu o cele szkolenia i potrzeby oraz wnioski przekazane przez lidera/liderkę.

WARSZTATY UZUPEŁNIAJĄCE DO “AKADEMII NEUROPRZYWÓDZTWA W PRAKTYCE”



Po każdym Module

Po każdym module, obejmującym wiedzę teoretyczną, analizę case study i pracę w grupach, Uczestnicy będą pracować w parach lub trójkach w formule “Study Buddy” (ok. 1h) nad wybranymi zagadnieniami z danego modułu.



Stacjonarne szkolenie

Stacjonarne szkolenie może zostać uzupełnione o analizę indywidualnych przypadków z jakimi zmagają się Uczestnicy w codziennej pracy. Zamknięta formuła dla firm otwiera pole do dyskusji, pytań i analizy konkretnych przykładów.



Pomiędzy Modułami

Power speech w formie wystąpienia TEDx (17-20 min.) związanego z tematyką poruszaną w modułach (istnieje możliwość nagrania wystąpień, aby były, dostępne dla Uczestników w dowolnym momencie). Trzy spotkania Follow up z liderem/liderką zespołu lub opiekunem projektu ze strony Klienta (czas trwania 1h).



Po 4 Module

Indywidualne sesje mentoringowe online (w oparciu o dostępne terminy i przygotowane po wypełnieniu formularza) – Uczestnicy wpisują wcześniej, z kim chcą się spotkać oraz podają pytania, które chcą zadać w trakcie sesji (czas trwania 45 min.).



Po zakończonych Modułach

Spotkanie z liderem/liderką – wnioski, rekomendacje (czas trwania 1h).

PROWADZĄCY



Anna Schulz – mentorka biznesu, członkini Łoży Wielkopolskiej BBC i ex-dyrektorka HR z międzynarodowym doświadczeniem. Przez 12 lat zarządzała zespołami HR w Polsce, krajach DACH, Holandii oraz Finlandii w drugiej co do wielkości firmie modowej na świecie – H&M. Dziś wspiera liderów i właścicieli firm w budowaniu skutecznych oraz przyjaznych miejsc pracy poprzez wzmacnianie ich kompetencji leaderskich m.in. w zakresie umiejętności komunikacyjnych (w tym prowadzenia trudnych rozmów z pracownikami), delegowania zadań, motywowania i budowania zaangażowania czy przywództwa w dobie AI. Prowadzi kursy online, sesje mentoringowe i konsultacje 1:1. W swojej pracy przyczynia się do realizacji strategii biznesowej poprzez budowanie polityki personalnej i kreowanie struktur zatrudnienia na miarę potrzeb biznesu. Z sukcesem wspiera liderki i liderów w doborze odpowiednich specjalistów oraz w realizacji celów biznesowych.



Maciej Błaszak – kognitywista, biolog, doktor habilitowany nauk humanistycznych, profesor Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu i Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Poznaniu. Stypendysta Uniwersytetu w Kilonii (Stypendium DAAD) i Uniwersytetu w Edynburgu (Stypendium Tempus). Wykładowca Akademii im. Leona Koźmińskiego w Warszawie, Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Uniwersytetu SWPS w Poznaniu. Członek Zespołu Badań i Innowacji UIC (International Union of Railways) w Paryżu. Zajmuje się psychologią uniwersalnego projektowania, psychologią biznesu i edukacją inspirowaną badaniami nad mózgiem. Główne zainteresowania badawcze dotyczą epigenetyki umysłu, czyli możliwości kształtowania mózgu człowieka pod wpływem bodźców środowiskowych. Od lat prowadzi szkolenia i eksperckie wykłady dla kadry zarządzającej i liderów edukacji. Autor i współautor pięciu monografii i kilkudziesięciu artykułów naukowych.



Michael Schulz – doświadczony menedżer z międzynarodowym doświadczeniem, doskonale znający realia polskiego rynku oraz rynku Europy Środkowo-Wschodniej. Przez wiele lat związany z drugą największą firmą z branży fast fashion na świecie, gdzie odpowiadał za rozwój i zarządzanie logistyką w regionie Europy Wschodniej. Tworzył struktury logistyczne H&M w Polsce od podstaw – od momentu powstawania pierwszych centrów dystrybucyjnych obsługujących klientów w kraju i za granicą. Pod jego kierunkiem logistyka H&M objęła 21 rynków detalicznych, w tym 17 krajów i 12 rynków e-commerce. Budował centra logistyczne obsługujące Europę Środkową i Centralną, tworząc w tym czasie ok. 5000 miejsc pracy w Polsce. Za wkład w rozwój rynku pracy w czasie pandemii, gdy wiele firm ograniczało działalność, został wyróżniony nagrodą Wektor 2021 przyznawaną przez Pracodawców RP.



Kontakt



22 208 28 26



biuro@adnakademia.pl



www.adnakademia.pl



ADN Akademia Sp. z o.o. Sp. k.
Budynek Bitwy Warszawskiej
Business Center
ul. Bitwy Warszawskiej 1920r. nr 7A,
02-366 Warszawa

Program

