GPW Growth

gpwgrowth.pl

Edycja 3/2021

# Program

# Spis treści


Wyznacz nowy kurs rozwoju Twojej firmy — 1

Partnerzy programu — 2

Pomysł na rozwój to dopiero początek... — 2

Sesja 1. Twórcze zarządzanie firmą — 3

Sesja 2. Modelowanie procesów – od definiowania celów do kontroli efektywności — 4

Sesja 3. Zarządzanie zaangażowaniem — 5

Sesja 4. Pozyskiwanie kapitału na rynkach GPW — 6

Sesja 5. Budowanie ładu korporacyjnego firmy — 7

Sesja 6. Decyzyjne dylematy menedżera — 8

Sesja 7. Zarządzanie wartością rynkową firmy — 9

Sesja 8. Zarządzanie ryzykiem — 10

Sesja 9. Zarządzanie procesem zmian organizacyjnych. Jak skutecznie zaplanować i wdrożyć zmiany w organizacji? — 11

Sesja 10. Leadership – Budowanie autorytetu szefa — 12

Klub Absolwenta GPW Growth — 13

Harmonogram sesji — 14

# Wyznacz nowy kurs rozwoju Twojej firmy

Szanowni Państwo,

za nami dwie edycje Akademii „GPW Growth”, podczas których uczestnicy zostali w ciągu zaledwie 9 miesięcy zainspirowani do tworzenia wartości dla właścicieli, klientów, pracowników i społeczeństwa. Dostali też pakiet skutecznych narzędzi pozwalających zarządzać poprzez wartość i wartości. Mam świadomość, że tysiące polskich przedsiębiorców, prezesów czy menedżerów z sektora MŚP wciąż potrzebuje wskazówek jak w pełni wykorzystać potencjał organizacji w tworzeniu wartości. To jest podstawa zdrowego rozwoju dla każdej firmy.

Akademia nie jest panaceum na wszelkie wyzwania menedżerskie stojące przed Tobą, ale jest źródłem inspiracji i dostarczy Ci narzędzi, które przeniosą zarządzanie organizacją na wyższy poziom.

Wspólnie będziesz się szkolił z menedżerami z różnych branż, którzy chętnie dzielą się swoimi obserwacjami i doświadczeniami. Uczęszczając na specjalne sesje z ekspertami poznasz ludzi, którzy mają przemożny wpływ na sprawy gospodarcze w Polsce, a nawet w Europie. To i dużo więcej możesz oczekiwać uczestnicząc w programie „GPW Growth”.

Czas abyś wziął w swoje ręce kreowanie wartości, a nie tylko naśladował innych.

Do zobaczenia!

**Marek Dietl**
Prezes Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie

# Partnerzy programu

Partner strategiczny

PFR
Polski Fundusz Rozwoju

Honorowy patronat

Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii

Partner główny

Polska Agencja Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Partner merytoryczny

EY Academy of Business

Partnerzy

Inicjatywa Firm Rodzinnych

nbs communications

GWLAW

CFA Society Poland

BUSINESS DIALOG
POSŁUCHAJ | POWIEDZ | DZIAŁAJ

DIALOG
Klub Dyrektorów Finansowych

Partnerzy medialni

Forbes

BANKIER.PL BIZNES24

POLSKA PRESS GRUPA

Strefa Biznesu

# Pomysł na rozwój to dopiero początek...

## Program GPW Growth

120 godzin wykładów i spotkań, 10 sesji szkoleniowych, 9 miesięcy, 24 absolwentów i kompleksowa wiedza dotycząca wzrostu, przywództwa, kapitału i relacji to tylko kilka faktów z drugiej edycji Akademii „GPW Growth" (10.2020 r. – 06.2021 r.). Program ten powstał, aby wspierać właścicieli, prezesów, członków zarządów i dyrektorów zarządzających MŚP w realizacji ich strategicznych celów. Kluczowym elementem tego procesu jest pozyskanie kompleksowej wiedzy z zakresu odpowiedzialnego zarządzania firmą, ale także podnoszenie kompetencji finansowych i zarządczych oraz budowanie relacji biznesowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

Po sukcesie pierwszej i drugiej edycji Programu, przyszła kolej na kontynuację tej unikalnej inicjatywy edukacyjno-networkingowej. Akademii będą towarzyszyć spotkania z ekspertami i praktykami biznesu, warsztaty. Stawiamy na prezentowanie uczestnikom doświadczeń wybitnych ekspertów, którzy w biznesie osiągnęli sukces i swoją wiedzą chcą się podzielić z innymi. Ograniczona liczba uczestników Programu dodatkowo pozwala zaangażować się każdemu słuchaczowi, co wpływa na jeszcze większą efektywność przyswajanej wiedzy oraz umiejętności.

## Filary Akademii „GPW Growth"

**Wzrost** – nowa energia w podejściu do biznesu.

**Przywództwo** – wzmacnianie kompetencji zarządczych. Wymiana dobrych praktyk.

**Kapitał na rozwój** – zrozumienie czynników tworzących wartość firmy. Poznanie mechanizmów funkcjonowania rynku kapitałowego i wyceny instrumentów finansowych.

**Relacje** – networking z kluczowymi przedstawicielami świata polskiego biznesu, promocja własnej firmy w prestiżowym środowisku.

## Zakres

Akademia GPW Growth to program nastawiony na rozwój umiejętności menedżerskich, a przez to na rozwój firm. Motywem przewodnim jest wartość, która płynie z kapitału, ale też wartość z kapitału ludzkiego, procesów, czy trafnych decyzji menedżerskich.

## Formuła

Akademia składa się z dziesięciu dwudniowych sesji z częściami wykładowymi i warsztatowymi (każda poświęcona innym zagadnieniom związanym z rozwojem i budowaniem wartości firmy).

W ramach każdej sesji prowadzone są stałe bloki zajęć realizowane we współpracy z praktykami biznesu i partnerami projektu („Godzina z ekspertem", „Narzędziownia"), ??? poza ramy programowe i realizowanych również jako dodatkowe spotkania inspiracyjno – networkingowe.

## Korzyści

- możliwość zaimplementowania nowych rozwiązań z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim, procesami czy ryzykiem,
- praktyczne umiejętności podnoszące wartość oraz konkurencyjność firmy,
- przygotowanie do działania w zmieniających się warunkach mikro oraz makroekonomicznych,
- nowe kontakty w środowisku profesjonalistów biznesu i finansów,
- wiedza dotycząca źródeł finansowania innowacyjnych projektów oraz ułatwiająca proces wejścia na giełdę.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.
Jakub Zenkner, Relationship Manager
tel.: 725 160 606, mail: jakub.zenkner@gpw.pl
Patrycja Gorczyca, Relationship Manager
tel.: 665 553 709, mail: patrycja.gorczyca@gpw.pl

gpwgrowth.pl

sesja 1

# Wartość z innowacji

# Twórcze zarządzanie firmą

## Cele zajęć:

- wzmocnienie umiejętności kreatywnego podejścia do prowadzenia biznesu;
- przeciwdziałanie rutynie i bezmyślnemu stosowaniu schematów w codziennym działaniu;
- wzmocnienie umiejętności analizy i twórczego poszukiwania usprawnień (KAIZEN w praktyce codziennego działania);
- propagowanie wśród uczestników postaw innowacyjnych, „poszukujących zmian";
- wyjaśnienie sposobów/modeli finansowania innowacji produktowych i procesowych;
- wzmocnienie automotywacji uczestników do samodoskonalenia i doskonalenia rozwiązań stosowanych w biznesie.

## 1. Wyzwania innowacyjnej firmy

- Kilka biznesowych przykładów, które przestrzegają nas, że można przespać swój sukces.
- Jak skutecznie przygotować się do przyszłości?
- Zmiana stylu zarządzania w sytuacji rosnącej skali działania.
- Czego uczą nas klienci? Klient jako źródło nowych pomysłów.
- Organizacja ucząca się w praktyce. Skąd się bierze innowacyjność?

## 2. Osobiste nastawienie do poszukiwania i wdrażania zmian. Skąd czerpać inspiracje?

- Co ma IKIGAI do prowadzenia biznesu?
- Kiedy chce nam się myśleć? Składniki kreatywności – umiejętności, podejście, działanie.
- Automotywacja jako klucz do innowacyjnego myślenia, pokonywania trudności zawodowych i skutecznej realizacji nowych zadań.
- Przeciwdziałanie rutynie w działaniach zawodowych. Jak to robić na co dzień?

## 3. Budowanie kultury innowacji i współodpowiedzialności w firmie

- Kreatywność wspomagana – techniki wspierania innowacyjności. Jak wykorzystać potencjał intelektualny i doświadczenia współpracowników?
- Dlaczego czasem nie działa „burza mózgów" i co zrobić, żeby zadziałała?
- Zasady ułatwiające twórcze myślenie. Jak uniknąć syndromu grupowego myślenia?
- Bank twórczych pomysłów – indywidualny i zespołowy.

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 2

# Wartość z procesów

# Modelowanie procesów – od definiowania celów do kontroli efektywności

## Cele zajęć:

- przygotowanie uczestników do samodzielnego ustalania celów, które będą wspierać realizację planów strategicznych firmy;
- przygotowanie uczestników do samodzielnej diagnozy obecnego stanu procesów realizowanych w organizacji;
- przygotowanie uczestników do samodzielnego definiowania pożądanego kształtu procesów organizacyjnych.

## 1. Definiowanie celów organizacji. Praktyczne zastosowanie strategicznej karty wyników

- Ustalenie celów głównych organizacji i jednostek organizacyjnych.
- Kaskadowanie celów.
- Określanie mierników sukcesu realizowanych procesów (KPI).

## 2. Zarządzanie procesami w organizacji. Definiowanie i nadzorowanie realizacji kluczowych procesów w organizacji

- Diagnoza stanu obecnego procesów w organizacji (Stan „JEST").
- Modelowanie procesów w organizacji – arkusz definiowania procesu.
- Projektowanie przyszłego przebiegu procesów w organizacji (Stan „MA BYĆ").
- Narzędzia planistyczne – drzewo przeszkód, drzewo stanu przyszłego.
- Praktyczne wdrożenie nowego przebiegu procesu w organizacji – zagrożenia i przeciwdziałanie.
- Diagnoza negatywnych skutków proponowanego przebiegu procesów – przeciwdziałanie i projektowanie działań zapobiegawczych.
- Budowa skutecznych systemów kontrolnych w firmie. Monitoringi: strategiczny, taktyczny, operacyjny.

## 3. Funkcjonalna analiza pracy

- Diagram funkcjonalnej analizy pracy w organizacji.
- Analiza stanowiska pracy.
- Business Process Management – analiza kompetencji.
- Analiza kwalifikacji. Wpływ naturalnych predyspozycji i doświadczenia na efektywność stanowiska pracy.

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 3

# Wartość z kapitału ludzkiego

# Zarządzanie zaangażowaniem

## Cele zajęć:

- wymiana dobrych praktyk zarządzania kapitałem ludzkim pomiędzy uczestnikami;
- zrozumienie wpływu własnego stylu zachowań na zaangażowanie pracowników w realizowane zadania;
- pogłębienie umiejętności wzmacniania zaangażowania ludzi poprzez rozwojowe delegowanie zadań w sposób dopasowany do poziomu dojrzałości zawodowej podwładnego;
- doskonalenie umiejętności udzielania informacji zwrotnej według modelu coachingu;
- budowanie zespołów pod kątem zwiększania wartości firmy dla akcjonariuszy/udziałowców.

## 1. Podstawy zarządzania kapitałem intelektualnym

- Jak zarządzać wiedzą pracowników?
- Składniki kapitału intelektualnego.
- Rola kapitału intelektualnego w zarządzaniu.
- Kapitał relacyjny i jego znaczenie.

## 2. Czynniki wpływające na zaangażowanie. Kiedy chce nam się pracować?

- Kim zarządzasz? Człowiek w pracy – od miodowego miesiąca do wypalenia zawodowego.
- Jak zbudować kulturę sukcesu w zespole?
- Strefy energetyczne w zespole. Jak utrzymać się w strefie produktywności?
- Zachowania menedżera zwiększające efektywność pracy podwładnych.

## 3. Rola menedżera w zarządzaniu wynikami – dopasowanie stylu kierowania do dojrzałości podwładnych

- Jak postrzegasz innych ludzi? Trzy podejścia – trzy efekty zaangażowania.
- Model przywództwa sytuacyjnego: cztery poziomy dojrzałości zawodowej pracownika i zespołu.
- Empowerment w praktyce. Kiedy i jak delegować uprawnienia podwładnym?
- Twój preferowany styl kierowania: szanse i zagrożenia dla efektywności Twojej i Twoich ludzi.

## 4. Informowanie nastawione na wyniki – narzędzia sprawnego wyznaczania i egzekwowania zadań

- Okazywanie uznania jako istotny motywator.
- Typowe błędy w komunikowaniu decyzji.
- Jak mówić o wymaganiach?
- Zastosowanie coachingu w rozmowach z podwładnymi.

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 4

# Wartość z kapitału

# Pozyskiwanie kapitału na rynkach GPW

## Cele zajęć:

- Wyjaśnienie działania poszczególnych segmentów rynku finansowego oraz podstawowych instrumentów tego rynku.
- Kalkulacja kosztu zainwestowanego kapitału na przykładach, ryzyko i oczekiwana stopa zwrotu.
- Wyjaśnienie specyfiki i macierz SWOT różnych form finansowania rozwoju.
- Przejście przez proces pozyskiwania kapitału z wybranych źródeł.
- Zaprezentowanie zasad budowania wartości dla założycieli i dawców kapitału na przykładach.

## 1. Rynki finansowe

- Podział rynków finansowych.
- Zasady funkcjonowania poszczególnych segmentów.
- Instrumenty rynku finansowego (dłużne, udziałowe, pochodne).

## 2. Koszt zainwestowanego kapitału, ryzyko i oczekiwana stopa zwrotu

- Koszt kapitału obcego (kredyt bankowy, obligacje).
- Stopa wolna od ryzyka i premia za ryzyko.
- Oczekiwana stopa zwrotu wg modelu wyceny aktywów kapitałowych CAPM.
- Koszt kapitału własnego (akcje).
- Średni ważony koszt kapitału WACC.

## 3. Budowanie wartości dla założycieli i dawców kapitału na przykładach

- Analiza rozwoju wybranych spółek z sektora dóbr konsumpcyjnych.
- Analiza rozwoju wybranych spółek z sektora technologii.
- Kluczowe zasady budowania wartości dla założycieli i dawców kapitału.

## 4. Specyfika i macierz SWOT różnych form finansowania rozwoju

- Finansowanie długoterminowym kredytem bankowym.
- Finansowanie papierami dłużnymi (publiczna emisja obligacji).
- Finansowanie kapitałem własnym z rynku niepublicznego (PE/VC).
- Finansowanie kapitałem własnym z publicznej emisji akcji (IPO).

## 5. Proces pozyskiwania kapitału z wybranych źródeł

- Pozyskiwanie kapitału obcego w drodze emisji obligacji.
- Pozyskiwanie kapitału własnego w drodze emisji prywatnej (PE, VC).
- Pozyskiwanie kapitału własnego w drodze emisji akcji na rynku publicznym (IPO).

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 5

# Wartość z odpowiedzialnego działania

# Budowanie ładu korporacyjnego firmy

## Cele zajęć:

- wskazanie znaczenia odpowiedzialnego i etycznego prowadzenia biznesu;
- zrozumienie elementów i zasad tworzenia ładu korporacyjnego firmy;
- poznanie dobrych praktyk w zakresie ładu korporacyjnego;
- wskazanie znaczenia wdrażania w firmie zasad etycznych.

## 1. Czym jest ład korporacyjny?

- Wymiary ładu korporacyjnego.
- Formalny system zarządzania i jego znaczenie dla polityki ładu korporacyjnego.
- Mapa interesariuszy a ład korporacyjny firmy.

## 2. Struktura ładu korporacyjnego w firmie

- Organy spółki i zasady ich działania.
- Transparentne relacje z pracownikami.
- Polityka informacyjna.
- CSR firmy.
- Kodeksy etyczne.

## 3. Kodeksy dobrych praktyk i ich znaczenie

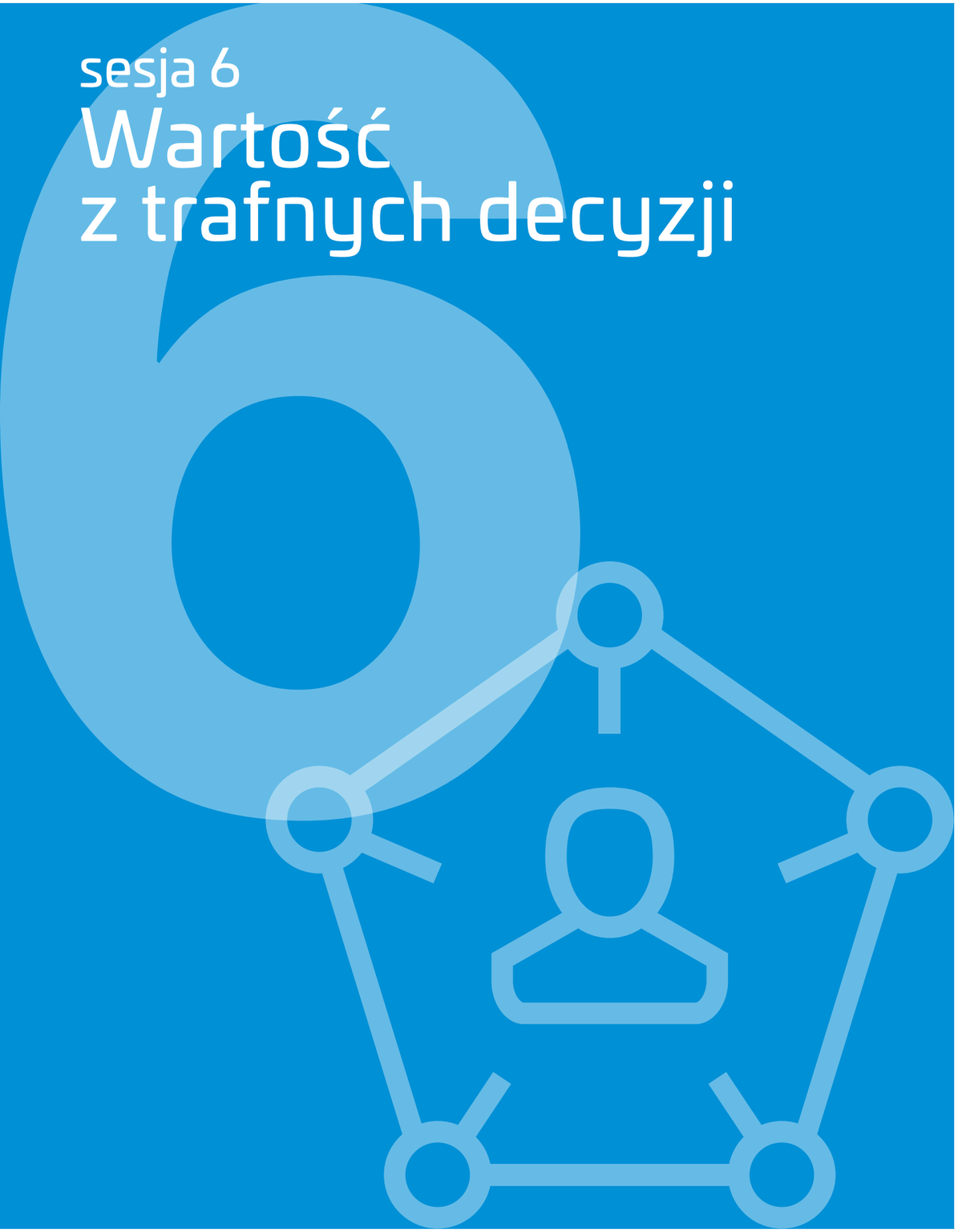
- Implementacja dobrych praktyk korporacyjnych w Polsce.
- Kodeks Dobrych Praktyk w Spółkach Publicznych.
- Kodeks Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 6

# Wartość z trafnych decyzji



# Decyzyjne dylematy menedżera

Cele zajęć:

- przedstawienie narzędzi wspierających decyzje biznesowe oraz ćwiczenie ich stosowania na przykładach;
- rozpoznanie czynników ekonomicznych i pozaekonomicznych wpływających na efektywność (trafność) podejmowanych decyzji;
- zdefiniowanie pułapek myślenia ograniczających racjonalność decyzji podejmowanych w biznesie;
- doskonalenie umiejętności podejmowania decyzji indywidualnych i zespołowych.

## 1. Proces podejmowania decyzji – wyzwania dla menedżera

- Podejmowanie decyzji menedżerskich. Od analizy informacji do kontroli efektywności podjętej decyzji.
- Informacyjna podstawa podejmowania decyzji. Jak ocenić przydatność posiadanych informacji?
- Typowe błędy w procesie podejmowania decyzji menedżerskich i sposoby ich przezwyciężania.
- Uwarunkowania organizacyjne procesu podejmowania decyzji.

## 2. Psychologiczne uwarunkowania podejmowania decyzji

- Konsonans i dysonans poznawczy.
- Wpływ kooperacji na podejmowanie decyzji. Czego nas uczy teoria gier?
- Teoria perspektywy Kahnemana i Tverskiego i jej praktyczne konsekwencje.
- Pułapki myślenia według Daniela Kahnemana.

## 3. Styl kierowania a proces podejmowania decyzji

- Kilka słów o różnych sposobach podejmowania decyzji wynikających z naszego typu społecznego.
- Co zmniejsza indywidualną skuteczność w procesie podejmowania decyzji?

## 4. Synergia w podejmowaniu decyzji zespołowych

- Czy każdy zespół jest bardziej twórczy niż jednostka? Warunki efektywności decyzji podejmowanych w zespole.
- Jak wykorzystać potencjał współpracowników w procesie podejmowania decyzji?

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 7

# Wartość z podejścia do rynku

# Zarządzanie wartością rynkową firmy

## Cele zajęć:

- zapoznanie uczestników ze specyfiką poszczególnych instrumentów używanych w osiąganiu wartości rynkowej z wykorzystaniem strategii marketingowej;
- wykorzystanie analizy strategicznej oraz koncepcji zintegrowanej komunikacji marketingowej do budowania wartości oferty;
- zrozumienie zależności pomiędzy poszczególnymi narzędziami wykorzystywanymi w działaniach marketingowych.

## 1. Budowanie strategii – zbilansowana karta wyników

- cztery perspektywy zbilansowanej karty wyników (klient, finanse, procesy, rozwój).
- Przekładanie celów operacyjnych na cele strategiczne z wykorzystaniem zbilansowanej karty wyników (BSC)

## 2. Marketingowe czynniki budowania wartości firmy

- Jak zbudować skuteczny plan marketingowy?
- Silne marki. Jak o nie zadbać?
- Dobór rynków docelowych.
- Przewaga różnicująca.
- Strategiczne relacje z podmiotami otoczenia.

## 3. Proces budowania oferty.

- Produkt – obszary decyzji do podjęcia.
- Marka handlowa. Jak zadbać o jej spójność?

## 4. Strategia promocji – rola spójnego komunikatu informacyjnego w budowaniu wartości oferty

- Czym jest zintegrowana komunikacja marketingowa i jak ją wykorzystać do budowania wartości rynkowej oferty?
- Narzędzia promocji (wykaz stosowanych instrumentów i specyfika ich stosowania).
- Tworzenie podstaw strategii kreatywnej kampanii informacyjnej. Znaczenie UPS.

## 5. Marketing w sieci

- e-mail marketing.
- Social Media.
- Pozycjonowanie.

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 8

# Wartość z zarządzania ryzykiem

# Zarządzanie ryzykiem

## Cele zajęć:

- systematyzacja typów ryzyka dla organizacji oraz sposobów ich mapowania;
- przedstawienie modelu systemu zarządzania ryzykiem w organizacji;
- wyjaśnienie zależności między ryzykiem finansowym, operacyjnym, regulacyjnym i innymi;
- przedstawienie sposobów tworzenia mechanizmów wczesnego ostrzegania z wykorzystaniem wewnętrznych i zewnętrznych źródeł informacji;
- prezentacja sposobów mitygowania ryzyka w oparciu o wcześniej zdobyte umiejętności w ramach programu;
- ukazanie miejsca ryzyka operacyjnego w strukturze ryzyk i czynników kształtujących ryzyko operacyjne;
- przeprowadzenie analizy ryzyka na przykładach z praktyki działania uczestników.

## 1. Podstawowe pojęcia związane z ryzykiem w firmie

- Co to jest ryzyko?
- Rodzaje i obszary występowania ryzyka.

## 2. Systemowe podejście do ryzyka w firmie

- Struktura zarządzania ryzykiem.
- Role i odpowiedzialności w obszarze zarządzania ryzykiem.
- Proces zarządzania ryzykiem.

## 3. Przeprowadzenie analizy ryzyka

- Metody szacowania ryzyka.
- Identyfikacja składowych ryzyka.
- Zagrożenia i błędy związane z analizą ryzyka.

## 4. Optymalizacja ryzyka

- Zysk a ryzyko.
- Techniki zarządzania ryzykiem.
- Zastosowanie ładu korporacyjnego do zarządzaniem ryzykiem.

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 9

# Wartość z zarządzania zmianą

# Zarządzanie procesem zmian organizacyjnych. Jak skutecznie zaplanować i wdrożyć zmiany w organizacji?

Cele:

- wspomaganie wdrożenia zmian (procesu scalenia struktur, zmiany procedur i kultur organizacyjnych);
- doskonalenie umiejętności menedżerów w dziedzinie skutecznego planowania i organizowania procesu wdrożenia zmian organizacyjnych;
- przedstawienie narzędzi motywowania pracowników do zmiany zakresu i metod pracy oraz sprawnego funkcjonowania w nowych warunkach;
- wypracowanie metod oddziaływania na postawy pracowników wobec zmian (hamujących postawy niechętne i pobudzających postawy sprzyjające).

## 1. Zmiana – wyzwania dla menedżera

- Zmiana – rewolucja czy ewolucja?
- Najczęściej popełniane błędy w procesie planowania i realizacji zmian. Kilka słów o tym, jak im zapobiegać.
- Efektywność organizacji w procesie zmian.
- Skąd się bierze innowacyjność?

## 2. Proces wdrożenia zmian organizacyjnych

- Organizacja procesu wdrożenia zmian – co należy wziąć pod uwagę?
- Czynniki sprzyjające wdrożeniu zmian organizacyjnych w zespole i hamujące proces ich realizacji.
- Jaki rodzaj stylu kierowania zniechęca pracowników do aktywnego udziału w procesie zmian organizacyjnych?

## 3. Psychospołeczne bariery wdrażania zmian

- Rodzaje oporu wobec zmian i sposoby przezwyciężania negatywnych postaw pracowników wobec zmian.
- Analiza grup nacisku przy wdrażaniu zmiany organizacyjnej.
- Redukowanie napięć i konfliktów w sytuacji zmiany.

## 4. Motywowanie do przestrzegania nowych norm i zasad organizacji wewnętrznej

- Metody wzmacniania postaw sprzyjających zmianom.
- Rola menedżera w budowaniu spójnego zespołu nastawionego na osiąganie celów strategicznych.
- Angażowanie w realizację zmian, czyli jak stworzyć otoczenie, które pozwoli pracownikom znaleźć motywację do aktywnej i twórczej pracy w sytuacji zmiany?

## 5. Zmiana kulturowa i jej konsekwencje dla efektywności wdrażania zmian

- Dostosowanie kultur organizacyjnych – moda czy konieczność?
- Mapa kultury organizacyjnej.
- Budowanie kultury organizacyjnej sprzyjającej zmianom.

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

sesja 10

# Wartość z osobistego potencjału lidera

## Leadership – budowanie autorytetu szefa

### Cele zajęć:

- wzmocnienie wiarygodności osobistej w relacjach biznesowych;
- doskonalenie prowadzenia prezentacji biznesowych w sposób przekonujący i wiarygodny;
- doskonalenie technik wpływu na rozmówców bazujących na doborze argumentów, sposobie zachowania i kompetentnym wyglądzie.

### 1. Tworzenie własnego wizerunku podczas prezentacji

- Zasady kompetentnego wyglądu (dobór stroju i atrybutów zwiększających wiarygodność).
- Postawa, gestykulacja i mimika zwiększająca wiarygodność.
- Doskonalenie przekazu werbalnego. Poznaj siłę swojego głosu.
- Zasady atrakcyjności językowej, skuteczność dwustronnej argumentacji, właściwe stosowanie żartów, porównań i przykładów.

### 2. Techniki przyciągające uwagę słuchaczy

- Dopasowanie języka i metod oddziaływania na rozmówców.
- Jak prowadzić prezentację, by nie uśpić publiczności?
- Metody zwiększenia siły przekonywania w stosowanych argumentach.
- Podstawy storytellingu.

### 3. Analiza osobistego potencjału w zakresie wiarygodności osobistej

- Stworzenie planu działań w zakresie doskonalenia wiarygodności osobistej.

Godzina z ekspertem

Narzędziownia

# Klub Absolwenta GPW Growth

Celem Klubu jest budowanie i rozwijanie więzi między Absolwentami GPW Growth oraz propagowanie wiedzy o rynku finansowym i inwestowaniu, a także upowszechnianie i przekazywanie informacji na temat mechanizmów rynkowych, w szczególności produktów i usług giełdowych wśród Absolwentów GPW Growth.

Klub Absolwenta GPW Growth stanowi otwartą platformę wymiany myśli, która sprzyja lepszej komunikacji i budowaniu zaufania do rynków i instytucji finansowych. Członkami Klubu Absolwenta GPW Growth mogą zostać tylko i wyłącznie osoby, które ukończyły Akademię

## W ramach Klubu Absolwenta GPW Growth prowadzone będą cykliczne działania i spotkania. Między innymi:

### Spotkania inspiracyjno-networkingowe

- wydarzenia specjalne dedykowane członkom klubu.

### Spotkania absolwentów

- imprezy okolicznościowe tj. Spotkanie świąteczne czy podsumowanie roku giełdowego.

### Regularna komunikacja

- poprzez stronę internetową oraz newslettery.

### Tworzenie możliwości dyskusji

- Wymiany poglądów i doświadczeń, nawiązywanie kontaktów biznesowych.

# Harmonogram sesji

| Harmonogram | | Tytuł sesji |
|---|---|---|
| 08–09.10.2021 | Sesja 1 | Wartość z innowacji |
| 19–20.11.2021 | Sesja 2 | Wartość z procesów |
| 10–11.12.2021 | Sesja 3 | Wartość z kapitału ludzkiego |
| 18–19.02.2022 | Sesja 4 | Wartość z kapitału |
| 04–05.03.2022 | Sesja 5 | Wartość z odpowiedzialnego działania |
| 18–19.03.2022 | Sesja 6 | Wartość z trafnych decyzji |
| 08–09.04.2022 | Sesja 7 | Wartość z podejścia do rynku |
| 13–14.05.2022 | Sesja 8 | Wartość z zarządzania ryzykiem |
| 27–28.05.2022 | Sesja 9 | Wartość z zarządzania zmianą |
| 10–11.06.2022 | Sesja 10 | Wartość z osobistego potencjału lider |