

Program szkolenia:

Senior 360: zespół, projekt, biznes

Informacje:

Nazwa:	Senior 360: zespół, projekt, biznes
Kod:	career-360
Kategoria:	Kariera
Odbiorcy:	architekci, developerzy
Czas trwania:	3 dni
Forma:	warsztaty

Szkolenie prowadzone w unikalnej formule, troje trenerów dających Ci spojrzenie na trzy różne perspektywy strategiczne.

Pierwszy dzień - Perspektywa techniczna, prowadzi Radek Maziarka

Kluczowe aspekty podejmowania decyzji architektonicznych, łącząc cele biznesowe z technicznymi wymaganiami i ograniczeniami.

Drugi dzień - Perspektywa zespołowa, prowadzi Anita Przybył

Budowanie efektywnego zespołu IT, rozwijanie umiejętności komunikacyjnych lidera technicznego, ze szczególnym uwzględnieniem technik udzielania feedbacku i coachingu.

Trzeci dzień - Perspektywa biznesowa, prowadzi Michał Bartyzel.

Budowaniu sieci wpływów w organizacji niezbędnych do skutecznej współpracy z biznesem, efektywne prezentowanie pomysłów technicznych różnym interesariuszom.

Zalety szkolenia:

- Kompleksowe podejście obejmujące trzy kluczowe perspektywy: techniczną, zespołową i biznesową.
- Praktyczne narzędzia do podejmowania trafnych decyzji architektonicznych w oparciu o cele biznesowe i techniczne.
- Praktyki interpersonalne i mentoringowe wspierające rozwój zespołu, stosowane w dojrzałych organizacjach inżynierskich.
- Metody budowania autorytetu i wpływu w organizacji, sprawdzone w środowiskach korporacyjnych i firmowych.

Szczegółowy program:

1. Dzień I: Perspektywa techniczna

1.1. Moduł 1: Podejmowanie decyzji architektonicznych

1.1.1. Drivery biznesowe

1.1.1.1. Rozwiązania, a cele

1.1.1.2. Cele biznesowe i cele klienckie

1.1.1.3. Kryteria dla celów

1.1.2. Drivery architektoniczne

1.1.2.1. Czym jest architektura

1.1.2.2. Czym są drivery architektoniczne

1.1.2.3. Główne funkcje

1.1.2.4. Atrybuty jakościowe

1.1.2.5. Ograniczenia organizacyjne i techniczne

1.1.2.6. Praktyki architektoniczne

1.1.3. Praca codzienna z driverami

1.2. Moduł 2: Ocena rozwiązań na podstawie kryteriów architektonicznych

1.2.1. Game Storming, a projektowanie

1.2.2. Składowe analizy i opcje wyboru

1.2.3. Metody oceny za pomocą driverów architektonicznych

1.2.4. Ocena równoległa i wymiana wiedzy

1.2.5. Metody podejmowania decyzji w grupie

1.2.6. Podejmowanie decyzji - ADR

2. Dzień II: Perspektywa zespołowa

2.1. Moduł 1: Efektywny zespół – jak budować dobre relacje i autorytet w zespole projektowym

2.1.1. Czynniki decydujące o efektywnym działaniu zespołu IT.

2.1.2. Praktyczne sposoby na kreowanie efektywnego środowiska pracy.

2.1.3. Naturalne przywództwo: sposoby na skuteczne inspirowanie i prowadzenie zespołu.

2.1.4. Wypracowywanie wspólnych standardów jako fundament skutecznej współpracy.

2.1.5. Proces odpowiedzialności, czyli żaden problem nie zostanie rozwiązany jeśli ktoś nie stanie się jego właścicielem.

2.2. Moduł 2: Skuteczna komunikacja Lidera Technicznego

2.2.1. Daily feedback: jak wyrażać uznanie i korygować zachowania innych.

2.2.2. Informacja zwrotna - dlaczego to takie ważne na poziomie indywidualnym i zespołowym?

2.2.3. Jak przekazywać feedback - trening.

2.2.4. Jak wyrażać uznanie, by wzmacniać zachowania – trening.

2.2.5. Co przeszkadza w skutecznej komunikacji?

2.2.6. Budowanie kultury feedbacku w zespole, dobre praktyki od najlepszych.

2.2.7. Rozwojowy feedback w code review.

2.3. Moduł 3: Rozwój jako kluczowa potrzeba – rola Lidera Technicznego w wspieraniu zespołu.

2.3.1. Co sprawia, że jesteśmy zaangażowani? Fundamenty ludzkiej motywacji.

2.3.2. Coaching jako narzędzie rozwojowe.

2.3.3. Aktywne słuchanie i zadawanie właściwych pytań – trening.

2.3.4. Jak lider techniczny rozwija skuteczność inżynierów poprzez stawianie wyzwań.

3. Dzień III: Perspektywa biznesowa

3.1. Moduł 1: Tworzenie sieci oddziaływania w organizacji

3.1.1. Organizacje oparte o procesy, organizacje oparte o relacje

3.1.2. Rozpoznawanie interesariuszy po stronie biznesu

3.1.3. Rozpoznawania interesariuszy po stronie IT

3.1.4. Analiza potrzeb interesariuszy

3.1.5. Jak efektywnie współpracować z dyrektorem/prezesem?

3.2. Moduł 2: Sprzedaj swoje pomysły

3.2.1. Czym jest "wartość" dla różnych typów biznesów?

3.2.2. Schemat S.P.I.R.A - prezentowanie swoich pomysłów przed różnymi typami interesariuszy?

3.2.3. Schemat P.K.A - proponowanie alternatywnych rozwiązań?

3.3. Moduł 3: Lider Techniczny, z którym biznes chce współpracować

3.3.1. Skill i social score - kluczowe atrybuty, które identyfikują Cię w organizacji

3.3.2. Budowanie relacji jest projektem