

PRZEKONAJ SWOJEGO SZEFA

Skorzystaj z 5 praktycznych wskazówek, które pomogą Ci przekonać Twojego pracodawcę do inwestycji w program rozwojowy ICAN Institute.

98%* – aż tylu absolwentów naszych szkoleń otrzymało pomoc od swoich pracodawców w kwestii opłacenia lub zwrotu kosztów udziału w programie rozwojowym ICAN Institute. To naturalna praktyka: najlepsi szefowie inwestują w pracowników, bo kompetencje kadry są kapitałem firmy i przekładają się na jej wyniki. Szkolenia nie tylko pomagają zatrzymać i rozwijać już zatrudnionych, lecz także wzmacniają atrakcyjność oferty dla nowych.

Jesteś zainteresowany udziałem w programie rozwojowym ICAN Institute, **ale nie wiesz, jak przekonać swojego pracodawcę, aby zainwestował w doskonalenie Twoich kompetencji?** Skorzystaj z 5 sprawdzonych uniwersalnych porad, które przygotowaliśmy! Dzięki nim właściwie poprowadzisz rozmowę z szefem, napiszesz perswazyjną wiadomość e-mail albo wygłosisz inspirującą prezentację. Wybór należy do Ciebie.

1. Wczuj się w rolę szefa

Zwróć uwagę na jego potrzeby oraz sposób komunikacji. Niezależnie od tego, z jakim typem osobowości masz do czynienia, zachowaj profesjonalizm i bądź konkretny. Skup się na przedstawianym temacie i nie daj szefowi odczuć przewagi nad Tobą. **Pamiętaj: on ma mieć jakiś interes w wysłaniu Ciebie**

na szkolenie. Prawdopodobnie nie bardzo zainteresuje go fakt, że wzbogaci ono Twoje CV. Musisz go przekonać, że udział w programie odpowie zarówno na Twoje potrzeby rozwojowe, jak i jego potrzeby rozwoju organizacji, a środki finansowe przeznaczone na doskonalenie Twoich kompetencji przełożą się na efektywniejszą pracę, którą wykonasz w krótszym czasie. Warto, aby Twój pracodawca wiedział również, że blisko **80% naszych absolwentów uważa formułę zajęć za możliwą do pogodzenia z bieżącymi obowiązkami**, przede wszystkim dzięki dostępności do treści online (*digital learning*). Pozwoli to wam właściwie i szybko reagować na bieżące problemy firmy.



2. Mów językiem korzyści

Przedstaw szefowi korzyści płynące z udziału w programach rozwojowych ICAN Institute. Wytłumacz mu, jakie umiejętności zdobędziesz dzięki szkoleniu, co zyska na tym firma i dlaczego taka forma przyswajania wiedzy jest najbardziej opłacalna. **Potrzebne argumenty znajdziesz w naszych broszurach** – opisują one nie tylko przebieg sesji szkoleniowych, lecz także najważniejsze problemy, z którymi zmagają się polscy liderzy biznesu. Jako partner szkoleniowy pomagamy rozwiązywać je za pomocą unikalnej metody nauczania ICAN Smart Learning™, której opis znajdziesz w każdej broszurze. Dobrze, abyś wziął ze sobą broszurę na ewentualne spotkanie z szefem.



ZOBACZ WSZYSTKIE BROSZURY

3. Określ problemy i zwizualizuj pomysły

Zastanów się nad funkcjonowaniem swojej organizacji. W jaki sposób szkolenie ICAN Institute pozwoli rozwiązać konkretne problemy firmy? W jakich obszarach potrzebne jest wsparcie programu rozwojowego? Podziel się swoimi spostrzeżeniami z szefem. **Powiedz, jak Twoim zdaniem udział w sesjach szkoleniowych pomoże pokonać realne przeszkody na drodze do wspólnego sukcesu.** Warto, abyś posiłkował się testimonialami naszych absolwentów. Na ich przykładzie pokaż jasne dowody na skuteczność naszych szkoleń i przedstaw historie firm wypowiadających się liderów. Odwiedź stronę www.ican.pl/clients_stories, gdzie nasi zadowoleni klienci opisują współpracę z nami, oraz www.hbrp.pl – tam znajdziesz także potrzebne artykuły.

4. Przywołaj dane liczbowe

Przytocz konkretne dane na temat działalności ICAN Institute. Nasza firma ma ponad 20-letnie doświadczenie w rozwoju kompetencji menedżerów – **przeszkoliliśmy już 2500 uczestników, zrealizowaliśmy 378 projektów, a nasi absolwenci oceniają użyteczność przekazywanej wiedzy aż na 4,78 w 5-stopniowej skali!** Możesz również zapoznać szefa ze ścieżkami rozwoju innych organizacji. Zanotuj najważniejsze informacje i przedstaw je w przejrzysty sposób. Pokaż, że inne firmy korzystają z nowych narzędzi rozwoju, inwestują w swoich pracowników i osiągają dzięki temu wyższe wyniki. Inspiracje możesz znaleźć w naszym portalu HBRP, do którego link umieściliśmy w punkcie 3.



5. Wzbudź zaufanie pracodawcy

Idealne szkolenie uwzględnia indywidualną diagnostykę, analizę studiów przypadków, odrabianie zajęć, dostęp do specjalnej platformy online oraz bazuje na aktualnej wiedzy i narzędziach *evidence-based management*. Twój szef musi mieć pewność, że inwestuje we wsparcie zaufanej marki. Jeżeli powyższe argumenty nadal nie są przekonujące, zapewnij go o możliwości skorzystania ze **specjalnej gwarancji jakości, którą daje prezes ICAN Institute, dr Witold Jankowski** – pewność korzyści i zero ryzyka. Nasze szkolenia są prowadzone wyłącznie przez doświadczonych konsultantów na podstawie oryginalnych, praktycznych materiałów i opracowań „Harvard Business Review Polska” i „MIT Sloan Management Review Polska”, a zdobyta wiedza i umiejętności przynoszą wyraźne zyski dla firmy. Co ważne: **jeśli po pierwszej sesji (2 dniach szkoleniowych) uznasz, że program nie zaspokaja Twoich potrzeb, oferujemy całkowity zwrot kosztów uczestnictwa.**



Absolwenci naszych programów rozwojowych

Zapoznaj się z testimonialami absolwentów szkoleń ICAN Institute. Pokaż swojemu pracodawcy korzyści z perspektywy decydentów i uczestników.

*Bez zaangażowanych i kompetentnych menedżerów nie sposób zbudować firmy osiągającej dobre wyniki na rynku. **Management™** jest dla mnie cennym wsparciem kształcenia kadry zarządzającej. Moi pracownicy postrzegają udział w programie nie tylko jako szansę na rozwój swoich umiejętności, lecz także jako ogromne wyróżnienie. Wiem, że kierując ich na to szkolenie, zapewniam im dostęp do najnowszej wiedzy i sprawdzonych narzędzi, które później przekładają się na wzrost naszej spółki.*

Krzysztof Folta, prezes zarządu, TIM SA

*Programy rozwojowe ICAN Institute towarzyszą mi od początku kariery. Jako młody menedżer odbyłem szkolenie **First-Time Manager™**, które pozwoliło mi pewnym krokiem wejść w nowy rozdział w moim życiu. Później przyszła kolej na program **Management™**, dzięki któremu miałem okazję pogłębić swoją wiedzę i zdobyć kompetencje potrzebne w związku ze zwiększającym się spektrum obowiązków i z rosnącą odpowiedzialnością. Dziś zarządzam czterema spółkami. Wybór **Strategic Leadership Academy™** był dla mnie oczywisty – udział w tym programie potraktowałem jako następny etap mojego rozwoju.*

Paweł Tupalski, członek zarządu, Brand Distribution Group

*Grupa Unity w ciągu 20 lat przeszła drogę od firmy studenckiej do rosnącej rok do roku organizacji zatrudniającej ponad 200 osób. Pomimo ciągłego rozwoju kadry zarządzającej i naszych pracowników czuliśmy, że są obszary, w których brakuje nam wiedzy i popełniamy niepotrzebne błędy. W związku z tym wraz z pozostałymi członkami zarządu zdecydowaliśmy się na udział w **Strategic Leadership Academy™**. Program pokazał nam, które obszary zarządzania strategicznego są naszą mocną stroną, a które wymagają zagospodarowania. Np. koncepcja oburęczności organizacji pomogła nam w rozlokowaniu inwestycji na innowacje podtrzymujące (w tradycyjnych dla nas obszarach, takich jak budowa rozwiązań e-commerce, integracja systemów czy digitalizacja procesów) oraz w rozpoczęciu inwestycji mających potencjał przełomowy (np. start-up UPSAILY z obszaru machine learning). Dzięki temu mogę powiedzieć, że dziś, po wdrożeniu różnych rozwiązań, korzyści z programu czerpie cała firma.*

Grzegorz Kuczyński, prezes zarządu, Grupa Unity

Kontakt z absolwentem

Chcesz rozwiązać inne wątpliwości szefa i potrzebujesz dodatkowych uzasadnień? Skontaktujemy go z jednym z naszych absolwentów, który chętnie podzieli się swoim doświadczeniem.

KONTAKT Z ABSOLWENTEM

Trzymamy kciuki za to, abyś przekonał szefa do inwestycji w rozwój – Twój oraz Twojej firmy. Mamy nadzieję, że z naszymi wskazówkami poczujesz się pewniej i przedstawiś pracodawcy swoje argumenty. Jeżeli potrzebujesz więcej informacji dotyczących szkoleń, zapraszamy do kontaktu z opiekunem handlowym, który odpowie na wszystkie Twoje pytania i pomoże dobrać najodpowiedniejszy program. Napisz na **twojdoradca@ican.pl**.