



SIM Certyfikowany Interim Manager Szkolenia certyfikacyjne

Szkolenia obowiązkowe	
Metodyka i narzędzia interim management w praktyce (szkolenie 2-dniowe)	
Prowadzący:	do potwierdzenia
Termin:	10-11 lutego 2018
Kluczowe zagadnienia:	<ul style="list-style-type: none">• Metodyka Interim Management;• Specyfika projektów interim management;• Profil kompetencyjny interim managera;• Narzędzia w projektach interim Management (oferta, umowa, arkusz korzyści i kosztów, raportowanie postępów w projekcie, zakończenie i archiwizacja projektu).
Zarządzanie projektami (szkolenie 2-dniowe)	
Prowadzący:	do potwierdzenia
Termin:	3-4 marca 2018
Kluczowe zagadnienia:	<ul style="list-style-type: none">• Planowanie projektu i kontrolowanie realizacji projektu;• Korzyści i koszty projektu;• Interesariusze projektu interim management;• Zarządzanie ryzykami projektu;• Zarządzanie zmianą w projekcie.
Aspekty prawno-podatkowe i etyczne projektu IM (szkolenie 1-dniowe)	
Prowadzący:	do potwierdzenia
Termin:	24 marca 2018
Kluczowe zagadnienia:	<ul style="list-style-type: none">• Możliwości zatrudnienia a rodzaje umów;• Kształtowanie treści umów;• Ochrona przed zwolnieniem (zabezpieczenia finansowe, odszkodowanie);• Dodatkowe świadczenia;• Model interim management a odpowiedzialność cywilno-karna;• Prawo autorskie a projekty IM;• Etyka interim managera.

Komunikacja w projektach IM (szkolenie 2-dniowe)	
Prowadzący:	do potwierdzenia
Termin:	21-22 kwietnia 2018
Kluczowe zagadnienia:	<ul style="list-style-type: none"> • Efektywna komunikacja w projekcie (uwzględnienie wszystkich interesariuszy projektu); • Znaczenie komunikacji w projekcie (zewnętrznej i wewnętrznej); • Planowanie i zarządzanie procesem komunikacji (plan komunikacji); • Konflikty i negocjacje; • Jak mówić by nas słuchano (wystąpienia i prezentacje).
Szkolenia dodatkowe – jedno do wyboru	
Sprzedaż projektów IM (szkolenie 2-dniowe)	
Prowadzący:	do potwierdzenia
Termin:	12-13 maja 2018
Kluczowe zagadnienia:	<ul style="list-style-type: none"> • Budowanie i podtrzymywanie relacji z klientami; • Radzenie sobie z trudnym klientem, umiejętności podtrzymania relacji z trudnym klientem, rozwiązywanie konfliktów; • Networking, pozyskiwanie nowych kontaktów i wykorzystanie referencji; • Identyfikacja potrzeb klienta; • Oferta - trafne zaadresowanie potrzeb klienta; • Optymalizacja strategii cenowej; • Sprzedaż nie kończy się na ofercie (pozyskanie akceptacji interesariuszy); • Umiejętność zamknięcia procesu sprzedaży.
Aspekty finansowe projektów IM (szkolenie 2-dniowe)	
Prowadzący:	do potwierdzenia
Termin:	9-10 czerwca 2018
Kluczowe zagadnienia:	<ul style="list-style-type: none"> • Czytanie informacji finansowej – ocena sytuacji finansowej klienta i jej wpływu na sukces projektu i ryzyka dla interim managera; • Ustalanie celów finansowych i ich odzwierciedlenie w budżetach i sprawozdaniach; • Elementy projektu interim management w budżecie firmy (wynik i przepływy finansowe); • Wpływ projektu interim management na wynik firmy (koszty i oczekiwane korzyści); • Monitorowanie realizacji projektu, czynniki pod kontrolą interim managera i poza kontrolą interim managera; • Success fee w projektach interim management.

Jeśli osoba ubiegająca się o tytuł SIM Certyfikowany Interim Manager posiada tytuł naukowy lub ukończone szkolenie z powyższych obszarów kompetencyjnych prosimy o skonsultowanie z nami, czy taki dyplom również upoważnia do zwolnienia z jednego ze szkoleń. Wnioski wraz z kopią dyplomu prosimy kierować pod adres: certyfikacja@stowarzyszenieim.org.