

Efektywna komunikacja i współpraca w zespole w praktyce.

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi		2019/03/15/27406/337528	
Cena netto	810,00 zł	Cena brutto	810,00 zł
Cena netto za godzinę	135,00 zł	Cena brutto za godzinę	135,00
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		6	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-05-22	Termin zakończenia usługi	2019-05-22
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-03-15	Termin zakończenia rekrutacji	2019-04-21
Maksymalna liczba uczestników		12	
Kategoria główna KU		Zarządzanie i organizacja	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych	
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?		Nie	
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?		Nie	

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	Kamil Tomala LDGroup		
Osoba do kontaktu	Kamil Tomala	Telefon	792777591
E-mail	kontakt@ldgroup.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

S (specific): celem szczegółowym jest podniesienie poziomu kompetencji społecznych w zakresie komunikacji w grupie. Celem szczegółowym szkolenia jest również podniesienie poziomu komunikacji między pracownikami - tak, by jakość komunikatów była jasna, zrozumiała i czytelna. M (measurable): celem mierzalnym usługi jest podniesienie poziomu wiedzy dotyczącej komunikacji w grupie wsparte wiedzą psychologiczną na temat procesów grupowych. Udział w szkoleniu wzmocni relacje interpersonalne wśród uczestników, co przełoży się na podniesienie efektywności ich pracy i zwiększenia obrotów firmy o co najmniej 15%. A (agreed): celem uzgodnionym dla firmy szkoleniowej stanowi wzrost poziomu doświadczenia i profesjonalizacja dostosowania potrzeb szkoleniowych dla grupy pracowników biur rachunkowych. Celem uzgodnionym dla przedsiębiorcy delegującego pracowników na szkolenie jest zwiększenie poziomu kompetencji społecznych w zakresie komunikacji w grupie, co przełoży się na podniesienie efektywności pracy, celem uzgodnionym dla uczestnika szkolenia jest podniesienie poziomu wiedzy dotyczącej procesów komunikacji ze współpracownikami (podniesienie jakości komunikatów, tak by były one jasne, zrozumiałe, czytelne) i podniesienie efektywności pracy poprzez podniesienie świadomości swojej roli w zespole. R (realistic): udział w szkoleniu wpłynie na jakość pracy oraz jakość komunikacji między członkami zespołu (nabycie umiejętności komunikowania się w sposób jasny zrozumiały i czytelny) oraz zniwelowanie barier komunikacyjnych. T (time relations): celem terminowym usługi są 3 miesiące od dnia zakończenia usługi szkoleniowej.

Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończeniu szkolenia podniesie kompetencje w 3 kategoriach: I WIEDZA: 1. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę z zakresu psychologii społecznej obejmującej następujący zakres: komunikacja społeczna - tj. komunikacja asertywna, komunikacja w grupie; etapy procesu grupowego. 2. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą technik komunikacji jednostronnej i dwustronnej. 3. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą technik udzielania informacji zwrotnej w komunikacji dwustronnej. 4. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą diagnozowania swojego stylu komunikacji na podstawie teorii C. G. Junga. 5. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą diagnozy czynników motywacyjnych i demotywujących. 6. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą monitorowania zadań w zespole i sposobów przekazywania informacji. 7. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą zarządzania projektami w oparciu

o typologię osobowości wg. Hipokratesa i Wskaźnika Osobowości Myersa-Briggsa (MBTI) II

UMIĘTNOŚCI: 1. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie umiejętności związane wykorzystaniem narzędzi społecznych w komunikacji społecznej – tj. 1. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę z zakresu psychologii społecznej obejmującej następujący zakres: komunikacja społeczna – tj. komunikacja asertywna, komunikacja w grupie; etapy procesu grupowego. 2. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą technik komunikacji jednostronnej i dwustronnej. 3. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą technik udzielania informacji zwrotnej w komunikacji dwustronnej. 4. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą diagnozowania swojego stylu komunikacji na podstawie teorii C. G. Junga. 5. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą diagnozy czynników motywacyjnych i demotywujących. 6. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą monitorowania zadań w zespole i sposobów przekazywania informacji. 7. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie wiedzę dotyczącą zarządzania projektami w oparciu o typologię osobowości wg. Hipokratesa i Wskaźnika Osobowości Myersa-Briggsa (MBTI) II

UMIĘTNOŚCI: 1. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie umiejętności związane wykorzystaniem narzędzi społecznych w komunikacji społecznej – tj. komunikacja asertywna, komunikacja w grupie, etapy procesu grupowego. 2. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie umiejętności związane z umiejętnym wykorzystaniem technik komunikacji jednostronnej i dwustronnej. 3. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie umiejętności związane wykorzystaniem technik udzielania informacji zwrotnej w komunikacji dwustronnej. 4. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie umiejętności związane z diagnozowaniem swojego stylu komunikacji na podstawie teorii C. G. Junga. 5. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie umiejętności związane z przeprowadzeniem diagnozy czynników motywacyjnych i demotywujących. 6. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie umiejętności związane z monitorowaniem zadań w zespole i będzie potrafił w odpowiedni sposób przekazać informację o postępie prac. 7. Uczestnik szkolenia po zakończonym szkoleniu nabędzie umiejętności związane z zarządzaniem projektami w oparciu o typologię osobowości wg. Hipokratesa i Wskaźnika Osobowości Myersa-Briggsa (MBTI) III

Kompetencje społeczne: 1. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie kompetencje społeczne dotyczące efektywnej komunikacji społecznej – tj. nabędzie umiejętność komunikacji asertywnej, komunikacji w grupie oraz zrozumie etapy procesu grupowego. 2. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie kompetencje społeczne związane z komunikacją jednostronną i dwustronną, ponadto będzie potrafił udzielać informacji zwrotnej w komunikacji dwustronnej (JA – świat zewnętrzny – JA). 3. Uczestnik po zakończonym szkoleniu nabędzie kompetencje społeczne w zakresie określenia stylu komunikowania i będzie w stanie dobrać odpowiedni styl do swojego rozmówcy, tak by zwiększyć poziom zrozumienia komunikatów. 4. Po zakończonym szkoleniu uczestnik nabędzie kompetencje społeczne w zakresie określania czynników motywujących i demotywujących w grupie społecznej. 5. Udział w szkoleniu pozwoli nabyć dodatkową kompetencję społeczną dotyczącą monitorowania zadań i komunikowania informacji związanych z realizowanym projektem w sposób odpowiedni, przypisany do danej grupy. Będzie również w stanie zarządzać projektami w oparciu o typy osobowości (przypisywanie poszczególnych zadań z uwzględnieniem typu osobowości).

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Komunikacja w zespole

- Znaczenie komunikacji w dobrym funkcjonowaniu zespołu.
- Rozwój kompetencji komunikacyjnych menedżera zespołu.
- Umiejętność przyjmowania krytyki jako elementu rozwojowego.

- Podnoszenie skuteczności komunikacyjnych członków zespołu.
- Komunikacja na poszczególnych etapach realizacji zadań w zespole.
- Monitorowanie zadań w aspekcie skutecznej komunikacji w zespole.

Rozmowa - sztuka mówienia czy słuchania?

- Zasady zadawania pytań otwartych i zamkniętych.
- Użycie parafrazy w dialogach ćwiczeniowych.
- Umiejętność słuchania - wykazanie w ćwiczeniu zasad aktywnego słuchania.
- Informacja zwrotna - zasady udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej
- Zapoznanie uczestników z zasadami udzielania prawidłowej informacji zwrotnej

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnik szkolenia pozna zasady związane z komunikacją zespołową, podejmowania decyzji i sztuki komunikowania się (rozmowa z wykorzystaniem technik aktywnego słuchania). W trakcie szkolenia prowadzony jest silny nacisk na praktyczne nabycie umiejętności komunikacji między członkami zespołu i przechodzenie przez ścieżkę rozwiązywania problemów.

- Zwiększenie samoświadomości dotyczącej własnego stylu komunikacyjnego; Uświadomienie korzyści płynących z pracy zespołowej, przy wykorzystaniu efektywnej komunikacji
- Zwiększenie otwartości na zmiany i pokazanie możliwości modyfikacji własnych zachowań
- Uświadomienie i wzbudzenie poczucia wspólnoty interesów
- Poprawa efektywności w zakresie radzenia sobie z trudnymi sytuacjami w pracy zespołowej
- Rozwijanie umiejętności świadomego i efektywnego komunikowania się w zespole;
- Zwiększenie umiejętności radzenia sobie w sytuacji konfliktowej
- Podniesienie umiejętności przekazywania informacji zwrotnej

Grupa docelowa

Grupę docelową szkolenia stanowią pracownicy, którzy pracują w ramach zespołu pod szczególną presją czasu i dużym natłokiem informacji

Materiały dydaktyczne

materiały dydaktyczne w formie prezentacji

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Znaczenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej	2019-05-22	09:00	10:00	1:00
2	Rozwiązanie problemów komunikacji wewnętrznej - diagnoza i wdrożenie planu naprawczego.	2019-05-22	10:00	11:00	1:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3	Ćwiczenia z aktywnego słuchania i wydawania poleceń	2019-05-22	11:00	12:30	1:30
4	Informacja zwrotna – zasady udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej. Ćwiczenia	2019-05-22	12:30	13:30	1:00
5	Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych wraz z mapowaniem języka kultury organizacji	2019-05-22	13:30	15:00	1:30

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Piotr Błaszczuk
Obszar specjalizacji	Prawo, ZZL
Doświadczenie zawodowe	Praktyk w zakresie Zarządzania Zasobami Ludzkimi, wieloletni HR Manager i Trener Biznesu, Coach ICC, specjalista Psychologii w Biznesie oraz badań i rozwoju organizacji. Partner w biznesie dla członków zarządu oraz doradca kadry kierowniczej. Wieloletni konsultant NGO sów w zakresie ZZL. Wykładowca.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Praktyk w zakresie Zarządzania Zasobami Ludzkimi, wieloletni HR Manager i Trener Biznesu, Coach ICC, specjalista Psychologii w Biznesie oraz badań i rozwoju organizacji. Partner w biznesie dla członków zarządu oraz doradca kadry kierowniczej. Wieloletni konsultant NGO sów w zakresie ZZL. Wykładowca.
Wykształcenie	Absolwent wydziału Prawa i Administracji na Uniwersytecie Śląskim oraz Zarządzania na GWSH

Lokalizacja usługi

Adres:

pl. Plac Niepodległości 5
41-703 Ruda Śląska, woj. śląskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne: