



## Skuteczna komunikacja - efektywny zespół. Warsztaty praktyczne z elementami autodiagnozy ról zespołowych. Akademia Menadżera

Numer usługi 2021/10/25/52158/1211659

1 790,00 PLN brutto

1 790,00 PLN netto

111,88 PLN brutto/h

111,88 PLN netto/h

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

📍 Kędzierzyn-Koźle / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.10.2024 do 09.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Warsztaty dedykowane są zespołom, w tym także zespołom rozproszonym, w których sukces osiągany jest przede wszystkim dzięki jakości pracy zespołowej
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	07-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Podniesienie poziomu wiedzy z zakresu:  
skutecznych narzędzi zarządzania zespołami

Podniesienie praktycznych umiejętności z zakresu:

planowania pracy zespołu,  
skutecznej komunikacji w zespole oraz pomiędzy zespołem a przełożonym

Wyrobienie bądź wzmocnienie m.in. następujących postaw:  
systemowego podejścia do planowania i zarządzania pracownikami,  
identyfikacji i eliminacji zachowań indywidualnych i grupowych, które destrukcyjnie wpływają na efektywność pracy i realizowanych

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
Zna zasady efektywnej komunikacji.	Informacje przekazuje jasno, klarownie i zrozumiale, panuje nad emocjami	Test teoretyczny
Zna zasady formułowania poprawnie wypowiedzi.	Rozumie potrzeby komunikowane przez rozmówcę i wykazuje w stosunku do niego empatię, prezentuje postawę otwartości,	Test teoretyczny
Wie jak aktywnie słuchać i zadawać pytania.	Dopytuje zawsze, szczególnie w przypadku niejasności wypowiedzi, aby mieć pewność jak zrozumiał komunikat	Test teoretyczny

# **Kwalifikacje**

## **Kompetencje**

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### **Warunki uznania kompetencji**

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawiera opis efektów uczenia się.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej .

# **Program**

Skuteczna komunikacja - efektywny zespół. Warsztaty praktyczne z elementami autodiagnozy ról zespołowych. Akademia Menadżera

Celem pierwszego dnia warsztatów jest zbudowanie przez członków zespołu pożądaných przez nich **kluczowych zasad komunikacji** i współpracy pomiędzy nimi. Warsztat polega na wspólnym zdefiniowaniu kluczowych wartości zespołowych, które wg uczestników są najważniejsze w codziennej pracy oraz na **zbudowaniu bardzo przejrzystego kodeksu zachowań** regulującego tę współpracę i komunikację.

Drugiego dnia program warsztatów podzielony jest tematycznie na moduły – każdy z nich odpowiada jednemu z kluczowych elementów funkcjonowania skutecznych zespołów. Realizacja poniższych modułów odbywa się przy wykorzystaniu **licznych ćwiczeń** i zadań, testu, przykładów z życia zawodowego trenera. Dominującą formą komunikacji podczas warsztatów jest dyskusja.

### Dzień 1

Moduł I - Wprowadzenie  
Moduł II – Relacje  
Moduł III – Różnorodność  
Moduł IV – Współpraca  
Moduł V – Komunikacja  
Moduł VI – Kreatywność  
Moduł VII – Zespół  
Moduł VIII - Podsumowanie

### Dzień 2

Moduł I - Wprowadzenie  
Moduł II – Wartości w organizacjach – rola, znaczenie i korzyści  
Moduł III – Wartości w organizacjach – case study  
Moduł IV – Wartości zespołu – warsztaty  
Moduł V – Kodeks Zachowań zespołu - warsztaty

### Metody prowadzenia zajęć

- Realizacja modułów odbywa się przy wykorzystaniu **licznych ćwiczeń** i zadań, testu, przykładów z życia zawodowego trenera. Dominującą formą komunikacji podczas warsztatów jest dyskusja.

**Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej, istnieje możliwość jego modyfikacji.**

**Realizujemy wiele innych usług doradczych i szkoleniowych wpisujących się do projektu Akademi Menadżera.**

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Dzień 1	Rafał Błachowski	08-10-2024	08:00	16:00	08:00
<b>2 z 2</b> Dzień 2	Rafał Błachowski	09-10-2024	08:00	16:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 790,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	111,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	111,88 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Rafał Błachowski

Doświadczony menedżer i sprawdzony trener biznesu specjalizujący się m.in. w:

- \* procesach komunikacji: biznesowej, marketingowej, zespołowej
- \* zarządzaniu projektami, wdrażaniem wartości w organizacjach
- \* doradztwie biznesowym, głównie w ramach nowatorskich przedsięwzięć.

Posiadane kwalifikacje z zakresu zarządzania projektami i realizacji strategicznych dla przedsiębiorstwa projektów zdobywał m.in. w ramach:

- \* pełnienia obowiązków Członka Zarządu Expo Mazury odpowiedzialnego za marketing korporacyjny, Centrum Konferencyjne oraz Dział Eventów
- \* pełnienia obowiązków Dyrektora Projektów Motor Show, Poznań Game Arena i Electronic Sports World Cup, realizowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie
- \* pełnienia obowiązków prowadzącego i koordynatora autorskiego projektu w ramach procesu budowy misji, wizji i systemu wartości dla m.in. Aquanet, cdp.pl, Strima i Zamet Industry

Obecnie dzieli się doświadczeniami prowadząc warsztaty szkoleniowe dla kadry managerskiej średniego i wyższego szczebla.

Budowanie długoletnich relacji biznesowych z polskimi oddziałami międzynarodowych korporacji, przede wszystkim w branży motoryzacyjnej i nowych technologii oraz z setkami mniejszych przedsiębiorstw:

- bieżąca obsługa Klientów, w tym ścisła współpraca przy kreowaniu i realizacji realizowanych przez Klientów projektów,
  - przygotowywanie ofert,
  - prezentacje biznesowe,
  - negocjacje cenowe i warunków współpracy,
  - przygotowywanie i finalizowanie umów, etc.
- \* Kreowanie, przygotowywanie i sp

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń praktycznych.

## Informacje dodatkowe

### PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

### OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia. Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy>

### WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

## Adres

Kędzierzyn-Koźle  
Kędzierzyn-Koźle  
woj. opolskie

## Kontakt



**Angela Janas**

**E-mail** [a.janas@akatconsulting.pl](mailto:a.janas@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 489 600