

AKAT Consulting Sp.
z o.o.**Efektywna komunikacja w grupie.
Rozpędzamy kompetencje w branży
MOTO. - SZKOLENIE**

Numer usługi 2022/09/27/52158/1540074

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.11.2024 do 28.11.2024

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

50,00 PLN brutto/h

50,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy sektora MOTO, w szczególności osoby odpowiadające za obszar zarządzania i organizacji pracy w przedsiębiorstwie np. kierownicy, liderzy.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	26-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do wykorzystywania różnych sposobów przekazywania informacji, wypracowania zdolności do wdrażania całych systemów komunikacji nastawionej na współpracę w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
omawia skuteczność komunikacyjną w sytuacjach problemowych, omawia istotę i rolę pracy zespołowej, określa rolę automotywacji i jej wpływ na budowanie zespołu – samosdoskonalenie się oraz zwiększenie własnej efektywności,	omawia komunikację i budowanie dobrych relacji w organizacji.	Test teoretyczny
przełamuje bariery w komunikacji zdalnej, stosuje różne style komunikacji,	wykorzystuje komunikację nastawioną na porozumienie - Idea kwadratu komunikacji von Thuna	Test teoretyczny
stosuje metody prowadzenia trudnych rozmów – argumentacji i asertywności,	wykorzystuje techniki komunikacji ekspresywnej.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak

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

tak

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

tak

Program

Moduł I - Skuteczna komunikacja

1. Bariery w komunikacji zdalnej.
2. Style komunikacyjne.
3. Idea kwadratu komunikacji von Thuna – komunikacja nastawiona na porozumienie - ćwiczenia praktyczne.
4. Metody prowadzenia trudnych rozmów – argumentacji i asertywności.
5. Zarządzanie procesem komunikacji w zespole, a budowa i osiągnięcie celów - praca w grupach.
6. Techniki komunikacji ekspresywnej.
7. Skuteczność komunikacyjna w sytuacjach problemowych - ćwiczenia praktyczne.
8. Zwiększenie własnej efektywności.

Moduł II - Komunikacja w zespole

1. Istota i rola pracy zespołowej.
2. Rola naszej automotywacji i jej wpływ na budowanie zespołu – samodoskonalenie się oraz efektywna współpraca i komunikacja między pracownikami - praca w grupach.
3. Przeciwdziałanie komunikacyjnym konfliktom czyli wstęp do asertywności.
4. Komunikacja i budowanie dobrych relacji w organizacji.

UWAGA!

Istnieje możliwość modyfikacji oraz dopasowania usługi do indywidualnych potrzeb projektowych bądź firmy.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych.

Podczas usługi będą przeprowadzone warsztaty, ćwiczenia praktyczne w formie pracy w grupach.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 CZ I Skuteczna komunikacja - Bariery w komunikacji zdalnej. Style komunikacyjne. Idea kwadratu komunikacji von Thuna. Metody prowadzenia trudnych rozmów – argumentacji i asertywności.	Małgorzata Świerkosz-Hołyśz	27-11-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 6 Przerwa	Małgorzata Świerkosz-Hołyśz	27-11-2024	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>3 z 6 Zarządzanie procesem komunikacji w zespole, a budowa i osiągnięcie celów. Techniki komunikacji ekspresywnej. Skuteczność komunikacyjna w sytuacjach problemowych. Zwiększenie własnej efektywności.</p>	Małgorzata Świerkosz-Hołyś	27-11-2024	12:15	16:15	04:00
<p>4 z 6 Istota i rola pracy zespołowej. Rola naszej automotywacji i jej wpływ na budowanie zespołu – samodoskonalenie się oraz efektywna współpraca i komunikacja między pracownikami - praca w grupach.</p>	Małgorzata Świerkosz-Hołyś	28-11-2024	08:00	12:00	04:00
<p>5 z 6 Przerwa</p>	Małgorzata Świerkosz-Hołyś	28-11-2024	12:00	12:15	00:15
<p>6 z 6 Przeciwdziałanie komunikacyjnym konfliktom czyli wstęp do asertywności. Komunikacja i budowanie dobrych relacji w organizacji.</p>	Małgorzata Świerkosz-Hołyś	28-11-2024	12:15	16:15	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	50,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	50,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Świerkosz-Hołyśz

Coach, facylitator, senior trener z zakresu rozwoju kompetencji menedżerskich i tzw. kompetencji miękkich. Autorka artykułów naukowych dotyczących coachingu i zarządzania. Doświadczenie w biznesie zdobywała od 1999 r. jako właściciel firmy, a następnie trener wewnętrzny w BOŚ Bank S.A., gdzie odpowiadała za organizację, projektowanie i prowadzenie szkoleń miękkich i twardych, wdrażanie i badanie modelu kompetencji, rekrutację i selekcję pracowników, coaching, prowadzenie procesów Development Center. Prowadzi szkolenia z szeroko rozumianego zarządzania: zarządzanie zmianą, zarządzanie sytuacyjne, zarządzanie poprzez kompetencje, zarządzanie przez cele, zarządzanie w oparciu o talenty, coachingowy model zarządzania; zarządzanie sobą w czasie, zarządzanie pokoleniami. Opracowuje i wdraża modele kompetencji w organizacjach biznesowych, jak i w jednostkach publicznych. Działa jako coach, prowadząc sesje dla wysokiej kadry managerskiej, jak i dla klientów indywidualnych. Certyfikowany, międzynarodowy konsultant MindSonar®, narzędzia służącego do pomiaru czynników stylów myślenia ludzi, wspierającego proces coachingu, mentoringu, rekrutacji, sprzedaży czy budowania zespołu. Facylitator Management 3.0 najnowszej koncepcji w zarządzaniu, wykorzystującej podejście zwinne oparte na metodyce Agile, Agile PM, Facylitator APMG.

W ciągu dwóch lat od rozpoczęcia usługi przeprowadziła ponad 120 godzin pracy szkoleniowej z zakresu, który pokrywa się z zakresem zaplanowanego szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Warunki uczestnictwa

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma zaświadczenie i certyfikat ukończenia szkolenia.

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 OWU, które znajdują się na stronie [www http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy](http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy).

Usługa może być rejestrowana/nagrywana w celu kontroli w przypadku, gdy usługa jest realizowana z dofinansowaniem.

WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

www.akatconsulting.pl

Adres

Katowice
Katowice
woj. śląskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686