



## Budowanie silnego zespołu w oparciu o aktywne metody i elementy procesu grupowego

Numer usługi 2023/12/06/51191/2031298

3 690,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

230,63 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

NEXTDAY spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



📍 Wisła / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.09.2024 do 15.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupę docelową stanowią pracownicy współpracujący ze sobą w obrębie jednej organizacji, niezależnie od stanowiska jakie zajmują oraz wszystkie osoby zainteresowane procesem budowania silnego zespołu.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	7
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	13-09-2024
<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

Usługa "Budowanie silnego zespołu w oparciu o aktywne metody i elementy procesu grupowego" przygotowuje uczestnika do polepszenia współpracy z osobami zaangażowanymi w działalność przedsiębiorstwa poprzez zastosowanie najnowszych technik komunikacyjnych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad budowania zespołu i komunikacji	1. Rozpoznaje i charakteryzuje zasady związane z integracją zespołu	Test teoretyczny
	2. Rozpoznaje i charakteryzuje zasady dotyczące efektywnej komunikacji	Test teoretyczny
Kontroluje stany emocjonalne	3. Rozpoznaje stany emocjonalne	Test teoretyczny
	4. Bada wpływ emocjonalny na budowanie zespołu	Test teoretyczny
Buduje skuteczny zespół	5. Skutecznie integruje się z zespołem	Test teoretyczny
	6. Buduje asertywne zachowania i konstruktywne informacje zwrotne	Test teoretyczny
	7. Buduje więzi z osobami powiązanymi	Test teoretyczny
	8. Tworzy model doceniania współpracowników	Test teoretyczny
	9. Eliminuje bariery komunikacyjne	Test teoretyczny
	10. Stosuje narzędzia zwiększające produktywność zespołu	Test teoretyczny
Kontroluje sytuacje społeczne	11. Stosuje techniki skutecznej komunikacji z otoczeniem	Test teoretyczny
	12. Buduje pewność siebie	Test teoretyczny
	13. Buduje pozytywną atmosferę opartą na zaufaniu	Test teoretyczny
	14. Buduje długotrwałe relacje w zespole i z kontrahentami przedsiębiorstwa	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

Grupę docelową stanowią pracownicy współpracujący ze sobą w obrębie jednej organizacji, niezależnie od stanowiska jakie zajmują oraz wszystkie osoby zainteresowane procesem budowania silnego zespołu.

Szkolenie poprzez swój zakres tematyczny oraz rozbudowaną część warsztatową wpłynie pozytywnie na poziom wiedzy uczestnika w obszarze psychologii społecznej.

Szkolenie będzie miało formę warsztatów, dyskusji moderowanych, pracy w podgrupach, pracy indywidualnej, pogadanki, demonstracji.

Program usługi szkoleniowej obejmuje część teoretyczną oraz część warsztatową.

---

MODUŁ I Skuteczna komunikacja.

Rola i znaczenie komunikacji.

Co podnosi skuteczność komunikacji? Budowanie zaufania w zespole.

Jak być bardziej empatycznym?

MODUŁ II Eliminowanie barier komunikacyjnych

Bariera skutecznej komunikacji.

Dostrzeganie innego punktu widzenia.

Popularne błędy komunikacyjne.

Style komunikacji. Dopasowanie do stylu rozmówcy.

MODUŁ III Sztuka zadawania pytań i słuchania.

Poziomy słuchania

Rodzaje i funkcje pytań.

Moc aktywnego słuchania.

Techniki podnoszące skuteczność komunikacji?

MODUŁ IV Komunikacja nastawiona na porozumienie.

Postawa asertywna.

Metody wyrażania i przyjmowania konstruktywnej informacji zwrotnej. Komunikat JA.

Kontrola emocji.

MODUŁ V Skuteczna komunikacja z Klientem.

Oczekiwania współczesnego Klienta.

Nowe podejście do obsługi Klienta.

Budowanie długotrwałych relacji. Jak wzbudzić zaufanie Klienta? Standardy profesjonalnej obsługi.

MODUŁ VI Budowanie pewności siebie i poczucia własnej wartości.

Pewność siebie a poczucie własnej wartości.  
Wpływ mojej samooceny na komunikację z otoczeniem.  
Moje mocne strony i kluczowe umiejętności.  
Rozwój w kierunku proaktywności i pozytywnego nastawienia.

---

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> MODUŁ I Skuteczna komunikacja. (część wykładowo-praktyczna obejmująca elementy: Rola i znaczenie komunikacji.Co podnosi skuteczność komunikacji)	Tomasz Madejski	14-09-2024	09:00	12:30	03:30
<b>2 z 8</b> MODUŁ II Eliminowanie barier komunikacyjnych	Tomasz Madejski	14-09-2024	12:30	14:30	02:00
<b>3 z 8</b> MODUŁ III Sztuka zadawania pytań i słuchania (część wykładowo-praktyczna)	Tomasz Madejski	14-09-2024	14:30	16:30	02:00
<b>4 z 8</b> Runda podsumowań - dyskusja moderowana przez trenera	Tomasz Madejski	14-09-2024	16:30	17:00	00:30
<b>5 z 8</b> MODUŁ IV Komunikacja nastawiona na porozumienie (część wykładowo-praktyczna)	Tomasz Madejski	15-09-2024	08:00	11:30	03:30

---

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 8</b> MODUŁ V Skuteczna komunikacja z Klientem (część wykładowo-praktyczna obejmująca następujące obszary: Oczekiwania współczesnego Klienta. Nowe podejście do obsługi Klienta	Tomasz Madejski	15-09-2024	11:30	13:00	01:30
<b>7 z 8</b> MODUŁ VI Budowanie pewności siebie i poczucia własnej wartości.	Tomasz Madejski	15-09-2024	13:00	15:30	02:30
<b>8 z 8</b> Podsumowanie dwóch dni szkoleniowych wraz z informacją zwrotną od trenera	Tomasz Madejski	15-09-2024	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 690,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	230,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Tomasz Madejski

sprzedaż, handel, kampanie reklamowe, budowanie strategii marketingowej, budowanie wizerunku, psychologia sprzedaży, psychologia zachowań konsumenckich, personal brand, przywództwo, zarządzanie przedsiębiorstwem, podnoszenie efektywności przedsiębiorstwa, zarządzanie zasobami ludzkimi

W branży jest od 15 lat. Od ponad 10 lat prowadzi agencję marketingową. Zatrudnia blisko 20 osób. Sama agencja to tysiące projektów, obsługane setki firm, w tym m.in. Gothaer, Politan, Wojas, Wawel, Sobik, Mieszko, Intersport, Spomlek, Vattenfall, Virtu, Fundacja ING Dzieciom i wielu innych. Obecnie jest doradcą prezydenta ds. strategii rozwoju jednego ze śląskich miast. Stworzył i zrealizował z sukcesem 6 kampanii politycznych dla Platformy Obywatelskiej oraz Prawa i Sprawiedliwości. Jego działania skutkowały uzyskaniem mandatu przez kandydatów ubiegających się m.in. o miejsca w Sejmie, Senacie i Parlamencie Europejskim.

Canadian International Institute, Harvard Business School w Warszawie

15 lat doświadczenia

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

MATERIAŁY:

Skrypt, notes, długopis.

## Informacje dodatkowe

Informacja o zwolnieniu z VAT: Dz. U. poz. 1722 §3, ust. 1, pkt 14 z dnia 20 grudnia 2013 roku.

### Uwaga do harmonogramu szkolenia:

Przerwa obiadowa ustalona jest na godz. 13:00 do 13:30, jednakże ze względu na warsztatowy charakter szkolenia oraz ewentualny jego przebieg – za zgodą trenera oraz uczestników godzina ww. przerwy może zostać zmieniona. Krótkie przerwy w szkoleniu organizowane będą na bieżąco.

### Informacja dotycząca realizacji usługi zgodnie z wytycznymi:

Usługa rozwojowa realizowana w formie usługi stacjonarnej, zostanie zrealizowana zgodnie

z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

# Adres

al. Księdza Biskupa Juliusza Bursche 3/-  
43-460 Wiśła  
woj. śląskie

Hotel Gołębiowski

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

# Kontakt



**Sylwia Grabiec**

**E-mail** [s.grabiec@change.info.pl](mailto:s.grabiec@change.info.pl)

**Telefon** (+48) 792 600 123