

AKAT Consulting Sp.
z o.o.**Skuteczna komunikacja. Efektywny zespół.**

Numer usługi 2024/04/04/52158/2113443

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.08.2024 do 20.08.2024

1 890,00 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

118,13 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Wszyscy, którym zależy na sprawnej i efektywnej komunikacji w zespole.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	18-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem jest przygotowanie uczestników do skutecznej i swobodnej komunikacji, a także budowania długofalowych relacji, opartych na zaufaniu i szacunku. Nabycie umiejętności asertywnego radzenia sobie w sytuacjach związanych z odmawianiem, stawianiem granic, wyrażaniem swoich poglądów, przyjmowaniem i udzielaniem informacji zwrotnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe zasady budowania współpracy. Zna zasady efektywnej komunikacji.	Charakteryzuje i analizuje obszary do doskonalenia.	Test teoretyczny
Buduje swój pozytywny wizerunek w w zespole. Poprawia komunikację i współpracę. Wzmacnia zaangażowanie podczas wykonywania obowiązków.	Identyfikuje potrzeby ludzi i odpowiednio je zaspokaja.	Test teoretyczny
Tworzy dobrą atmosferę w pracy. Umie niwelować konflikty. Pokazuje ludziom, że wzajemny szacunek i zaufanie jest ważnym czynnikiem każdej relacji.	Asertywnie reaguje w sytuacjach zawodowych i społecznych.	Test teoretyczny
Jest odbierana przez współpracowników jako osoba wiarygodna. Wykazuje łatwość skupiania ludzi wokół siebie.	Wykazuje łatwość tworzenia relacji długotrwałych, chętnie podtrzymywanych przez współpracowników.	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

Dzień 1

1. Runda otwarcia

- Przedstawienie programu.

- Przedstawienie trenera i uczestników.
- Zebranie oczekiwania uczestników dotyczących szkolenia.
- Ustalenie reguł współpracy.
- Wzajemne poznanie uczestników i prowadzącego, wytworzenie optymalnego klimatu emocjonalnego, ustalenie zasad dyscypliny pracy.

2. Miękka komunikacja = twarde wyniki

- Dlaczego współpraca i celowa komunikacja w zespole jest ważna?
- 3 funkcje komunikacji:
 - Atmosfera i relacje – otwartość i szacunek dla innych.
 - Wyniki – dostęp i przekazywanie informacji oraz praca na danych.
 - Współpraca – nastawienie na cel i odpowiedzialność.

Ćwiczenie komunikacyjne, którego celem jest integracja zespołów.

3. Koło komunikacji – jak wpływamy na drugą stronę?

- Spójność i wiarygodność, czyli komunikacja poza słowami.
- Język ciała – na co zwracać uwagę, by wiarygodnie i efektywnie się porozumiewać?
- Głos – jak nasz sposób wypowiedzi, wpływa na efekt jaki osiągamy w rozmowie?
- Co to są gry statusowe, walka o pozycję? Status wysoki, niski i dynamiczny – jak go budować i korzystać z niego we współpracy?

Ćwiczenie komunikacyjne

Dzień 2

1. Jak mówić, by dobrze się komunikować – różne style mówienia i ich efekty

- Jak przekazywać informacje, znaczenie precyzji wypowiedzi.
Mocny język- technika konkretyzowania.

Ćwiczenie komunikacyjne – powiedz to innymi słowami.

2. Dialog – poznawanie i łączenie perspektyw

- Pytanie i uważne słuchanie w celu uniknięcia nieporozumień.
- Prowadzenie dialogu i nastawienie na rozwiązania – doskonalenie umiejętności zadawania odpowiednich pytań.
- Kontraktowanie i umawianie się na współpracę.
- Język rozwiązań – technika współpracy i nastawienia na działanie.

Praca warsztatowa, której celem jest uruchomienie dialogu pomiędzy zespołami.

3. Feedback w zespole

- Udzielanie informacji zwrotnych – niezbędne narzędzie współdziałania.
- FUKO – praktyczny algorytm feedbacku.
- Jak krytykować, by zachęcać do zmiany zachowania?
- Jak chwalić, by wzmacniać relację i zachęcać do jego kontynuowania działania?

4. Asertywność we współpracy – jak rozmawiać w trudnych sytuacjach?

- Przekazywanie trudnych informacji.
- Odmawianie – jak optymalnie przekazywać informację, że to, czego sobie życzysz, nie jest możliwe do realizacji.

5. Podsumowanie i zakończenie

UWAGA!

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Runda otwarcia. Miękką komunikacja.	-	19-08-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 6 Przerwa	-	19-08-2024	12:00	12:15	00:15
3 z 6 Koło komunikacji – jak wpływamy na drugą stronę?	-	19-08-2024	12:15	16:00	03:45
4 z 6 Jak mówić, by dobrze się komunikować – różne style mówienia i ich efekty. Dialog poznawanie i łączenie perspektyw.	-	20-08-2024	08:00	12:00	04:00
5 z 6 Przerwa	-	20-08-2024	12:00	12:15	00:15
6 z 6 Feedback w zespole. Asertywność we współpracy – jak rozmawiać w trudnych sytuacjach? Podsumowanie.	-	20-08-2024	12:15	16:00	03:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

EKSPERT AKAT CONSULTING

Doświadczony ekspert AKAT CONSULTING posiadający co najmniej 120 godzin doświadczenia w szkoleniach ze wskazanego zakresu tematycznego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy szkolenia i doradztwa również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).

Zapraszamy do kontaktu.

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>.

Podatek VAT

Usł. szkoleniowa (nd 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 doliczane jest 23% VAT.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr. zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

Gdańsk

Gdańsk

woj. pomorskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600