



SZKOLENIE MASTER TEAM BUILDING czyli jak pokonać aktualne ograniczenia i efektywnie budować zespół marzeń

Numer usługi 2024/06/05/130488/2171540

3 030,72 PLN brutto

2 464,00 PLN netto

216,48 PLN brutto/h

176,00 PLN netto/h

TEAM FACTORY
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Trzebowniko / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 22.08.2024 do 23.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową usługi są właściciele, kadra zarządzająca oraz pracownicy przedsiębiorstw, którzy chcą wspierać swój zespół w wypracowaniu skutecznej i efektywnej współpracy, motywacji i automotywacji, radzenia sobie w trudnych sytuacjach oraz tworzenia kultury zespołu opartej na profesjonalnej wymianie informacji.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	20-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "MASTER TEAM BUILDING czyli jak pokonać aktualne ograniczenia, zdobyć motywację i efektywność i budować zespół marzeń" przygotowuje do posługiwania się różnymi technikami radzenia sobie w trudnych sytuacjach w miejscu pracy, rezyliencji oraz wypracowania metod profesjonalnej współpracy w zespole co pozwoli na podniesienie wydajności pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zdobyl wiedzę teoretyczną oraz praktyczną w zakresie budowania relacji ze współpracownikami dążące do wzmocnienia współpracy w zespole wolnej od konfliktów	Wyróżnia metody przyjmowania i dawania informacji zwrotnej wykorzystując poznane techniki wymiany informacji.	Test teoretyczny
Buduje proaktywną kulturę organizacji i tworzy dobrą atmosferę pracy opartą na otwartej i profesjonalnej wymianie informacji	Definiuje pojęcie rezyliencji i wymienia sposoby jej budowania w obszarach indywidualnych i zespołowych.	Test teoretyczny
	Wymienia i odpowiednio interpretuje wzorce stresu dzięki czemu wybiera indywidualną i zespołową strategię zarządzania w trudnych sytuacjach stresowych	Test teoretyczny
	Rozumie jak wspierać podnoszenie wydajności zespołu stosując cechy mapy zespołu DISK według Modelu osobowości persolog.	Test teoretyczny
W relacjach interpersonalnych opiera się na wzajemnym docenieniu oraz zaufaniu poprzez refleksję, zrozumienie, akceptację, wzajemne wsparcie oraz pozytywne doświadczenie.	Wymienia za pomocą poznanych zagadnień cele organizacji i integruje je z wartościami i postawami charakterystycznymi dla poszczególnych typów zachowań członków zespołu.	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, dokument 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?

Tak, dokument 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Dostawca Usług zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż osobę prowadzącą szkolenie.

Program

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznej współpracy w zespole, radzenia sobie w trudnych sytuacjach stresujących, do budowania rezyliencji oraz do wypracowania kultury zespołu opartej na profesjonalnej współpracy.

Dzień pierwszy

Sekcja 1: Podstawy budowania silnych zespołów.

- Przedstawienie Uczestników, trenera, celów i agendy szkolenia oraz harmonogramu. Kontrakt z uczestnikami i sprecyzowanie potrzeb indywidualnych, zasad oraz harmonogramu. Zapoznanie się z podręcznikiem Uczestnika szkolenia.

- Strategia skutecznej współpracy w zespole, czyli sztuka zrozumienia i akceptacji elementów zapewniających sukces zespołu w obszarach relacje, cele i zadania, przywództwo i wkład wnoszony przez każdego członka zespołu – praca z materiałem Strategia skutecznej współpracy w zespole

-Poznanie dynamiki zespołu i jej wykorzystywanie: „Od zależności do integracji – jak działa współpraca – matryca

Sekcja 2: Współpraca w zespole według Modelu osobowości persolog

- Odkrywanie swoich osobistych atutów przy pomocy Profilu zachowań persolog®

- Mapa zespołu wg DISK w oparciu o mocne strony, reprezentowane wartości i preferencje wg DISK- atuty i ograniczenia? – praca z podręcznikiem Uczestnika

- Rozpoznanie, w jaki sposób produktywnie używać swoich osobistych atutów, aby przyczynić się do sukcesu zespołu – praca z podręcznikiem Uczestnika

- Rozpoznanie produktywnych i kontra produktywnych form zachowań: kierowanie a dominacja, współdziałanie a namawianie, wspomaganie a ustępowanie,

- Niwelowanie słabszych stron zespołu poprzez wzmocnienie współpracy i budowanie zaufania, zrozumienie mechanizmów budujących zaufanie i poziomy zaufania

-Jak krok po kroku wzmacniać zaufanie? Zaznajomienie się ze strategiami rozwijania atmosfery zaufania oraz ich praktycznymi zastosowaniami

Sekcja 3: Podnoszenie wydajności zespołu poprzez integrację

- Jak atmosfera zaufania pozwala konstruktywnie dynamicznie radzić sobie z błędami i nieporozumieniami.

- Zrozumienie 4 możliwych form współpracy – Zależność / Niezależność/ Współzależność/ Integracja oraz ćwiczenie się w przyjęciu postawy otwartości na głęboka integrację,

- Zrozumienie i doświadczenie korelacji mierzalnych parametrów możliwych formach współpracy: zachowanie pracowników, zachowanie przełożonych oraz atmosfera w zespole.

- Zapewnienie transferu wiedzy i wymiany doświadczeń metodą E.M.P.O.W.E.R. – wspólna praca Uczestników nad atutami we wzajemnym uczeniu się i przekazywaniu wiedzy i doświadczeń budujących siłę całego zespołu.

Sekcja 4: Zrozumienie innych członków zespołu

- Co motywuje, a co utrudnia komunikację z osobami o różnych typach osobowości D, I, S oraz K – wykład trenera prowadzącego

- Ćwiczenie dla całego zespołu "Krzesała"

Dzień drugi

Sekcja 1: Czym jest stres? Czym jest rezyliencja?

- Przybliżenie uczestnikom tematyki stresu i rezyliencji, ćwiczenie wprowadzające: balans w życiu osobistym i zawodowym, stres produktywny, nieproduktywny, teorie dotyczące rezyliencji – wykład trenera prowadzącego

- Koncepcja: „mocne – słabsze strony” zespołu w trudnych sytuacjach, ćwiczenie „Szyld ochronny” – wspólna praca wszystkich Uczestników

Sekcja 2. Profil Twoja osobowość w stresie - poziom kwestionariusze samooceny

- Poziomy interpretacji: nanoszenie wyników na mapie, wskazówki trenera dla Uczestników.

- Osobisty wzorzec stresu - 11 wzorców stresu w kontekście produktywnego i nieproduktywnego radzenia sobie ze stresem. (Stres A, B, C, E, R, H,O, G,M,T,S)

- Korelacja pomiędzy osobistym stresem a preferowanymi wymiarami zachowań D-I-S-K, (pragnieniami, potrzebami i obawami) – praca z podręcznikiem Uczestnika

Sekcja 3. Plan działania „Weź ster w swoje ręce i obierz kurs na wewnętrzny spokój”

- Opracowanie indywidualnej i zespołowej Strategii zarządzania rezyliencją w kontekście osobistym i zespołowym oraz planu działań do natychmiastowego oraz długoterminowego zastosowania – burza mózgów wszystkich Uczestników

- Dokonanie przeglądu i przeciwiczenie pięciu podstawowych strategii radzenia sobie ze stresem wykorzystując zasoby osobowe) – praca w zespołach kilkusobowych

Sekcja 4. Podsumowanie szkolenia

– Jak wykorzystać zasoby poszczególnych członków zespołu i wzmacniać odporność zespołu na wzmożony stres i obciążenia zewnętrzne.

- Manifest zespołu Team Master (kontrakt) skutecznej współpracy - wspólne tworzenie planu rozwoju zespołu.

- Test teoretyczny - walidacja efektów uczenia się

- Indywidualny Feedback rozwojowy trenera oraz każdego członka zespołu.

Szkolenie ma charakter interaktywny co oznacza że każdy Uczestnik aktywnie bierze udział w usłudze. Przeprowadzane są burze mózgów, symulacje w podziałach na grupy.

W cenie szkolenia ujęte są materiały szkoleniowe i dydaktyczne oraz koszt przeprowadzenia szkolenia. W ramach szkolenia zapewniona będzie sala z samodzielnym stanowiskiem dla każdego Uczestnika oraz wszystkimi materiałami i pomocami dydaktycznymi.

Szkolenie będzie trwało 2 dni po 7 godzin zegarowych, czyli w sumie 14 godzin usługi. Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia. Krótkie przerwy w trakcie szkolenia są ustalane indywidualnie według potrzeb Uczestników. Przerwa lunchowa zawarta jest w harmonogramie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Sekcja 1: Przedstawienie Uczestników, trenera, celów i agendy szkolenia Strategia skutecznej współpracy w zespole Poznanie dynamiki zespołu i jej wykorzystywanie	Monika Dąbrowska	22-08-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 11 Sekcja 2: Odkrywanie osobistych atutów; Mapa zespołu DISK; Jak używać swoich atutów; Produktywne i kontra produktywne zachowania; Niwelowanie słabszych stron zespołu; Jak wzmacniać zaufanie?	Monika Dąbrowska	22-08-2024	10:30	12:30	02:00
3 z 11 Przerwa lunchowa	Monika Dąbrowska	22-08-2024	12:30	13:10	00:40
4 z 11 Sekcja 3: Jak konstruktywnie radzić sobie z błędami; 4 możliwe formy współpracy; Zrozumienie korelacji mierzalnych parametrów współpracy; Zapewnienie transferu wiedzy i wymiany doświadczeń	Monika Dąbrowska	22-08-2024	13:10	14:30	01:20
5 z 11 Sekcja 4: Co motywuje, a co utrudnia komunikację; Ćwiczenie "Krzesa"	Monika Dąbrowska	22-08-2024	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Sekcja 1: Przybliżenie uczestnikom tematyki stresu i rezyliencji; Koncepcja: „mocne – słabsze strony” zespołu	Monika Dąbrowska	23-08-2024	09:00	10:30	01:30
7 z 11 Sekcja 2: Poziomy interpretacji Osobisty wzorzec stresu - 11 wzorców stresu; Korelacja pomiędzy osobistym stresem a preferowanymi wymiarami zachowań	Monika Dąbrowska	23-08-2024	10:30	12:30	02:00
8 z 11 Przerwa lunchowa	Monika Dąbrowska	23-08-2024	12:30	13:10	00:40
9 z 11 Sekcja 3: Opracowanie indywidualnej i zespołowej Strategii zarządzania rezyliencją; Dokonanie przeglądu i przećwiczenie pięciu podstawowych strategii radzenia sobie ze stresem	Monika Dąbrowska	23-08-2024	13:10	15:00	01:50
10 z 11 Test teoretyczny	-	23-08-2024	15:00	15:10	00:10
11 z 11 Sekcja 4: Jak wykorzystać zasoby poszczególnych członków zespołu Manifest zespołu Team Master Indywidualny Feedback	Monika Dąbrowska	23-08-2024	15:10	16:00	00:50

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 030,72 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 464,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	216,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Dąbrowska

Obszar specjalizacji: trener certyfikowany persolog na modelu osobowości persolog od roku 2009, trener certyfikowany persolog Dynamika Stresu od roku 2020, trener wewnętrzny persolog, coach programu EMPIRIA persolog.

Prowadzenie szkoleń: trening rozwoju osobistego w pracy grupowej oraz indywidualnej, szkolenia z zakresu sprzedaży tradycyjnej oraz bezpośredniej, komunikacji interpersonalnej, negocjacji biznesowych, finalizowania sprzedaży dla działów, obsługi klienta, menadżerów zespołów oraz dyrektorów regionalnych.

Doświadczenie zawodowe: aktualnie od 2018 zatrudniona na stanowiska Specjalisty ds. rozwoju osobistego oraz Trenera wewnętrznego w firmie Team Factory i odpowiedzialna za wdrażanie modułu szkoleniowego Dynamika Stresu persolog oraz Szkolenia zespołów –

Teamwork/Teambuilding. Współpraca długoterminowa z firmami klientami korporacyjnymi oraz klientami sektora MŚP. Ponad 10-letnie doświadczenie w świadczeniu usług szkoleniowych jako trener sprzedaży, biznesu i treningu osobowości.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług: Przepracowane około 5 000 godz. w zakresie sprzedaży, wsparcia rozwoju, komunikacji interpersonalnej, treningu osobowości, treningów w obszarze technik redukcji stresu, indywidualnych sesji mentoringu dla kadry menadżerskiej. Posiada ponad 120 godz. doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla dorosłych o podobnej tematyce w okresie ostatnich 24 mies. wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. mdabrowska.info@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w trakcie szkolenia otrzymują materiały dydaktyczne, materiały licenjonowane persolog® oraz wydruk Podręcznik uczestnika. Po zakończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu należy skontaktować się przed datą zakończenia rekrutacji z organizatorem szkolenia drogą mailową na adres projekty@persolog.pl bądź telefonicznie pod numerem +48 660 479 191.

Informacje dodatkowe

Usługa może zostać 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 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983).

Adres

Trzebowniko 414
36-001 Trzebowniko
woj. podkarpackie

Szkolenie odbędzie się w sali szkoleniowej w Hotelu Blue Diamond Active SPA; Nowa Wieś 414, 36-001 Trzebowniko

Kontakt



Angelika Grudzień

E-mail projekty@persolog.pl

Telefon (+48) 660 479 191