



Fundacja Edumocni



Współpraca w zespole - szkolenie stacjonarne z możliwością formy zdalnej

Numer usługi 2024/06/13/38738/2182206

Tarnów / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

18 h

16.09.2024 do 20.09.2024

1 620,00 PLN brutto

1 620,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">osoby zarządzające (przedsiębiorcy, właściciele, kierownicy, menadżerowie)pracownicy funkcjonujący w zespoleUCZESTNICY PROGRAMÓW BONY ROZWOJOWE (w tym Małopolski Pociąg do Kariery)
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	02-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie do kształtowania klimatu współpracy i podejmowania konstruktywnych zachowań w zespole. Dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnik jest przygotowany do samodzielnego rozwiązywania problemów oraz konfliktów w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętności</p> <ul style="list-style-type: none">- charakteryzowanie dynamiki konfliktu- charakteryzowanie etapów budowania zespołu- aktywne budowanie relacji w zespole- stosowanie zasady udzielania informacji zwrotnej- rozróżnianie konstruktywnych i destruktywnych zachowań- stosowanie narzędzi wywierania wpływu – techniki lingwistyczne	<p>Uczestnik potrafi:</p> <ul style="list-style-type: none">- rozróżniać fazy konfliktu- podać przykłady detektorów konfliktu- omówić etapy budowania zespołu- podać przykłady zachowań typowych dla konkretnej fazy rozwoju zespołu- wymieniać korzyści wynikające z budowania relacji w zespole- wskazać minimum 3 techniki budowania relacji w zespole, które aktualnie stosuje lub zamierza wdrożyć do własnej praktyki zawodowej- omówić zasady udzielania informacji zwrotnej- rozróżnić rodzaje technik udzielania informacji zwrotnej- podać przykłady zachowań konstruktywnych w zespole- podać przykłady zachowań destruktywnych w zespole- rozróżnić poszczególne techniki lingwistyczne- podać minimum 2 przykłady zastosowania technik lingwistycznych, które stosuje lub zamierza wdrożyć.	Wywiad swobodny
<p>Wiedza</p> <ul style="list-style-type: none">-znajomość dynamiki przebiegu konfliktu-znajomość etapów budowania zespołu- znajomość sposobów wywierania wpływu	<p>Uczestnik wie:</p> <ul style="list-style-type: none">- jakie są techniki lingwistyczne przydatne do wywierania wpływu na członkach zespołu- jakie są sposoby na aktywne budowanie relacji w zespole	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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.

Program

Moduł I: ROZPOCZĘCIE SZKOLENIA

- Oczekiwania i obawy
- Zawarcie kontraktu
- Agenda
- Organizacja szkolenia

Moduł II: WSPÓŁPRACA W ZESPOLE - WPROWADZENIE

- Znaczenie współpracy w zespole
- Cechy efektywnego zespołu
- Etapy budowania zespołu
- Model pięciu dysfunkcji pracy zespołowej
- Role w zespole
- Budowanie relacji w zespole

Moduł III: KOMUNIKACJA

- Rozkład znaczenia komunikatu
- Wyrażanie władzy i dominacji
- Alfabet gestów
- Aktywne słuchanie oraz parafrazowanie
- Zasady udzielania informacji oraz informacji zwrotnej
- Techniki lingwistyczne

Moduł IV: ORGANIZOWANIE PRACY ZESPOŁU

- Zasady organizowania spotkań
- Zasady współpracy
- Konstruktynne oraz destruktywnne zachowania

Moduł V: KREATYWNE ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW

- Co to jest kreatywność?
- Zasady burzy mózgów
- Inne metody kreatywnego rozwiązywania problemów
- Mordercy pomysłów

Moduł VI: ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW

- Definicja oraz źródła konfliktów
- Detektory konfliktu oraz fazy konfliktu
- Rozwiązywanie konfliktów i trudnych sytuacji – wskazówki ogólne
- Sposoby efektywnego rozwiązywania konfliktów
- Jak radzić sobie z presją / trudnymi sytuacjami

Moduł VII: PODSUMOWANIE SZKOLENIA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Komunikacja / Organizowanie pracy w zespole	Tomasz Pielichowski	16-09-2024	08:00	15:30	07:30
2 z 3 Kreatywne rozwiązania problemów / Rozwiązywanie konfliktów	Tomasz Pielichowski	17-09-2024	08:00	15:00	07:00
3 z 3 Walidacja	-	17-09-2024	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 620,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 620,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Pielichowski

Trener, doradca biznesowy oraz psycholog. Absolwent Szkoły Trenerów Zarządzania (Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK). Posiada certyfikat oraz licencję: Master Praktyk Programowania Neurolingwistycznego / Stowarzyszenie Trenerów NLP w Polsce oraz Małopolski Instytut NLP.
Prowadził dział HR w jednej z największych spółek doradztwa podatkowego

działających na rynku polskim. Współpracował również z czołowymi agencjami doradztwa personalnego jako trener oraz specjalista ds. rekrutacji. Od 2009 roku prowadzi szkolenia z zakresu: zarządzania zespołem, komunikacji, negocjacji, sprzedaży, obsługi klienta, kreatywności, budowania zespołów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe przygotowane przez prowadzącego wraz ze wskazaniem polecanej dodatkowej literatury.

Warunki uczestnictwa

- niezbędne oprogramowanie umożliwiające dostęp do treści - minimalne wymagania sprzętowe zapewniające płynną pracę jak i w przeglądarkach internetowych/komputer,
- dostęp do internetu oraz urządzenia elektronicznego (z systemem Windows, MacOS, iOS lub Android) - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - 10 Mb/s
- kamera i mikrofon
- platforma do nauczania zdalnego

Link do usługi zostanie przesłany bezpośrednio do Uczestników szkolenia.

Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzymuje dostęp do wszystkich materiałów szkoleniowych.

Zapraszamy do udziału w kursach dofinansowanych – zarówno dla uczestników indywidualnych jak i przedsiębiorców i ich pracowników – nawet do 80% dofinansowania.

W Fundacji Edumocni od wielu lat wspieramy naszych kursantów nie tylko w nauce, ale także w pozyskaniu środków finansowych. Służymy pomocą na każdym etapie ubiegania się o dofinansowanie, a także podczas rozliczania się z tych środków. Jako dostawca usług rozwojowych dostępnych w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) bierzemy udział w projektach finansowanych przez Fundusze Europejskie. Zapraszamy do udziału w programach skierowanych uczestników indywidualnych oraz bonów rozwojowych dla przedsiębiorstw MŚP.

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 37a
33-100 Tarnów
woj. małopolskie

Możliwość zorganizowania szkolenia w siedzibie firmy lub zdalnie.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Agnieszka Koziół



E-mail a.kozioł@edumocni.pl

Telefon (+48) 884 004 939