



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.



Komunikacja nastawiona na współpracę indywidualną i zespołową

Numer usługi 2024/06/24/10940/2194983

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 03.10.2024 do 04.10.2024

2 570,70 PLN brutto

2 090,00 PLN netto

160,67 PLN brutto/h

130,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy: <ul style="list-style-type: none">pracowników, menedżerów, którzy pragną wykształcić, polepszyć swe umiejętności komunikowania się z innymiosoby, które chcą wykorzystać w sposób świadomy umiejętności komunikacyjne do budowania współpracy z innymi, indywidualnie i w pracy zespołu.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Komunikacja nastawiona na współpracę indywidualną i zespołową" przygotowuje uczestników do prowadzenia skutecznej komunikacji, poprzez wykorzystanie strategii porozumiewania się w relacjach indywidualnych i zespołowych oraz zastosowanie metod pozytywnej perswazji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie skutecznej komunikacji w relacjach indywidualnych i zespołowych	<ul style="list-style-type: none">• identyfikuje zasady komunikacji i współpracy w zespole• charakteryzuje skuteczne strategie porozumiewania się w relacjach indywidualnych i zespołowych• definiuje metody pozytywnej perswazji• omawia strategiczne metody porozumiewania się	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik komunikuje się w relacjach indywidualnych i zespołowych w sposób efektywny i skuteczny	<ul style="list-style-type: none">• udziela informacji zwrotnej do koordynowania współpracy• wykorzystuje różne formy perswazji w komunikacji indywidualnej i zespołowej• rozpoznaje i dopasowuje komunikację do preferowanych ról społecznych• analizuje trudne sytuacje w porozumiewaniu się• buduje efektywność zespołu poprzez efektywną komunikację menedżera i zespołu	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM

1. Efektywne porozumiewanie się nastawione na współpracę: warunki i zasady

- Warunki efektywnego porozumiewania się, usprawnianie formy i treści komunikatu
- Elementy wiedzy o komunikacji językowej: cel, struktura, środki, adresat
- Metoda ramowania komunikatów zgodnie z ich celem perswazyjnym
- Określenie pozytywnych wzorców porozumiewania się w grupie

2. Udzielanie informacji zwrotnej i koordynowanie współpracy

- Cztery główne formy przekazywania informacji zwrotnych
- Metoda SPINKA: przekazywanie niewygodnych/trudnych informacji zwrotnych
- Narzędzia udzielania informacji zwrotnych: informacja, opinia, ocena
- Kształcenie umiejętności oddzielania informacji od oceny
- Koordynowanie współpracy poprzez efektywne przekazywanie informacji zwrotnych

3. Rozwiązywanie trudnych/konfliktowych sytuacji we współpracy w grupie

- Inteligencja emocjonalna w rozwiązywaniu problemów w porozumiewaniu się: 7 wzorców trudnego zachowania i sposoby radzenia sobie z nimi
- Identyfikacja typu konfliktu (Koło Konfliktu) a sposoby rozwiązywania go
- Metody rozwiązywania trudnych/konfliktowych sytuacji: negocjacje, perswazja, zjednywanie

4. Zasady kształtowania strategii porozumiewania się z różnymi podmiotami

- Zasady świadomego wpływania na przebieg procesu porozumiewania się
- Różnicowanie stylu i rejestru językowego w komunikacji z różnymi podmiotami
- Reguły perswazji a dobór strategii i form komunikacji werbalnej
- Strategia kształtowania trafnego komunikatu: kto, co, kiedy, jak, dlaczego, gdzie?

5. Skuteczne porozumiewanie się a podział ról w zespole

- Role w zespole wg M. Belbina: kwestionariusz preferowanych ról zespołowych
- Kierowanie zespołem zgodnie z preferowanymi rolami; budowanie efektywności zespołu na podstawie preferencji w zakresie adekwatnych działań i funkcji
- Ćwiczenie: symulacja współpracy w zespole na bazie ról zespołowych

6. Efektywna komunikacja w organizacji pracy zespołu

- Wprowadzanie zasad organizacyjnych w zespole
- Zespół jako katalizator a ograniczenia myślenia grupowego
- Monitorowanie procesu działań zespołowych: systematyzacja cyklu uczenia się i poszukiwania nowych rozwiązań w pracy zespołu
- Praktyka kierowania procesem grupowym: ćwiczenia symulacyjne

7. Budowanie długofalowej efektywności zespołu

- Zaangażowanie pracownika w proces definiowania i dopasowania celów operacyjnych
- Role menedżera wobec podwładnych: lider / nadzorca / coach
- Wzorce porozumiewania się lidera i zespołu podnoszące efektywność współpracy
- Menedżer jako coach: rozwijanie indywidualnych umiejętności komunikacyjnych pracowników poprzez modelowanie zachowań menedżera.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **16 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checkliście od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Efektywne porozumiewanie się nastawione na współpracę: warunki i zasady	dr hab. Adam Skibiński	03-10-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 14 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	03-10-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 14 Udzielanie informacji zwrotnej i koordynowanie współpracy	dr hab. Adam Skibiński	03-10-2024	11:15	13:00	01:45
4 z 14 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	03-10-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 14 Rozwiązywanie trudnych/konfliktowych sytuacji we współpracy w grupie cz.1	dr hab. Adam Skibiński	03-10-2024	14:00	15:00	01:00
6 z 14 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	03-10-2024	15:00	15:15	00:15
7 z 14 Rozwiązywanie trudnych/konfliktowych sytuacji we współpracy w grupie cz.2	dr hab. Adam Skibiński	03-10-2024	15:15	16:30	01:15
8 z 14 Zasady kształtowania strategii porozumiewania się z różnymi podmiotami	dr hab. Adam Skibiński	04-10-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 14 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	04-10-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 14 Skuteczne porozumiewanie się a podział ról w zespole	dr hab. Adam Skibiński	04-10-2024	11:15	13:00	01:45
11 z 14 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	04-10-2024	13:00	14:00	01:00
12 z 14 Efektywna komunikacja w organizacji pracy zespołu	dr hab. Adam Skibiński	04-10-2024	14:00	15:00	01:00
13 z 14 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	04-10-2024	15:00	15:15	00:15
14 z 14 Budowanie długofalowej efektywności zespołu	dr hab. Adam Skibiński	04-10-2024	15:15	16:30	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 570,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 090,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1



dr hab. Adam Skibiński

Wykształcenie:

dr hab. (UAM w Poznaniu, 2004) językoznawstwo ogólne, specjalność: komunikologia;
dr (UAM w Poznaniu, 1997) językoznawstwo ogólne; semantyka ogólna
mgr (Inst. Psychologii UAM w Poznaniu, 1991) psychologia kliniczna.

Psycholog i stypendysta Fulbrighta. Posiada praktyczną wiedzę psychologiczną i bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla biznesu w dziedzinie efektywnej komunikacji, psychologii negocjacji, sprzedaży doradczej i obsługi klienta, organizacji i planowania pracy oraz efektywności osobistej.

Posiada wieloletnie doświadczenie w doradztwie oraz szkoleniach z zakresu negocjacji na poziomie podstawowym i zaawansowanym, komunikacji wewnątrz organizacji, zarządzania zasobami ludzkimi, obsługi klienta, budowania zespołów i zarządzania sobą w czasie.

Pracował między innymi dla takich firm jak PKN Orlen, Software AG Polska czy BZ WBK Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Zajmuje się zagadnieniem usprawniania przepływu informacji w organizacji. Specjalizuje się w modelowaniu sprawnej komunikacji w grupie oraz technikach efektywnego uczenia się.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Marcelina Stempak

E-mail marcelina.stempak@pl.ey.com

Telefon (+48) 573 809 630