



4GROW Sp. z o.o.



HR Biznes Partner prawdziwym partnerem - szkolenie

Numer usługi 2024/06/25/140920/2197062

📍 Warszawa / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 23.10.2024 do 25.10.2024

3 308,70 PLN brutto

2 690,00 PLN netto

137,86 PLN brutto/h

112,08 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	Do udziału w warsztatach zapraszamy: • Zespoły HR, • pracownicy przedsiębiorcy odpowiedzialni za politykę personalną przedsiębiorstwa lub za zarządzanie zasobami ludzkimi, • menadżerowie lub kandydaci na menadżerów, właściciele przedsiębiorstw, jeśli są odpowiedzialni w przedsiębiorstwie za działania HR.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „HR Biznes Partner – prawdziwy partner biznesowy” wyposaża w praktyczne techniki i narzędzia do asertywnego dbania o własne granice, komfort, potrzeby i efektywność; budowania autorytetu; radzenia sobie z oporem, obiekcjami

oraz krytyką; udzielania konstruktywnej krytyki i egzekwowania; zarządzania konfliktem interpersonalnym i budowania porozumienia; oraz wspierania partnerów biznesowych w budowaniu efektywnej współpracy w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje techniki i zabiegi asertywne do dbania o swoje granice, komfort, potrzeby i efektywność.	Uczestnik definiuje asertywne techniki dbania o granice osobiste, wskazując sposoby ich praktycznego zastosowania w codziennych interakcjach zawodowych.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje autorskie narzędzia do radzenia sobie z oporem, obiekcjami, zastrzeżeniami i krytyką.	Uczestnik demonstruje zastosowanie tych narzędzi w praktycznych scenariuszach, pokazując, jak efektywnie zarządzać obiekcjami i zastrzeżeniami w dialogu z innymi.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje narzędzia i techniki do budowania porozumienia i zarządzania konfliktem interpersonalnym.	Uczestnik identyfikuje różne typy konfliktów interpersonalnych oraz dobiera odpowiednie narzędzia i techniki do ich rozwiązania z zestawu dostępnych metod.	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Program szkolenia: HR Biznes Partner prawdziwym partnerem:

DZIEŃ 1

1. HR Biznes Partner wspiera menadżerów w rozwiązywaniu problemów i budowaniu zespołów

- Model 5 dysfunkcji zespołu.
- Modele do moderowania spotkań, wypracowywania zmian i nowych rozwiązań:
 - HPI,
 - GROW
- Coachingowe techniki:
 - zadawania pytań,
 - prowadzenia dyskusji
 - rozwiązywania problemów.

2. HR Biznes Partner asertywnie stawia granice

- Analiza Transakcyjna jako model pozycji percepcyjnych i komunikacyjnych do wykorzystania w relacjach biznesowych (dorosły, rodzic, dziecko wg. Berne'a).
- Trójkąt Dramatyczny (wg Karpmana) jako model destrukcyjnych relacji biznesowych – po czym go poznać, jak w niego nie wchodzić i jak z niego wyjść?
- Techniki asertywnego i pełnego szacunku stawiania granic: Odroczenie asertywne, Asertywna odmowa, Otwarte drzwi, Jujitsu.

DZIEŃ 2

3. HR Biznes Partner zarządza roszczeniami i buduje porozumienie

- Technika zarządzania oporem i pretensjami EGO™, dzięki której będziesz reagować konstruktywnie i zbudujesz porozumienie nawet, gdy druga strona będzie miała zastrzeżenia lub będzie „atakować” Cię (lub innych) słownie.
- Autorska technika Alternatywy™ - dzięki niej w dyplomatyczny sposób pokażesz korzyści z wyboru Twojego rozwiązania w sytuacji, gdy Twój partner biznesowy oczekuje od Ciebie czegoś innego.
- Reframing – technika, która pomoże Tobie i Twoim współpracownikom, partnerom przechodzić od problemów do rozwiązań.

DZIEŃ 3

4. HR Biznes Partner wywiera wpływ – egzekwuje, krytykuje, przekonuje

- Wyzwalacz Proaktywności™ - "Zacznij od siebie"- wywieranie wpływu na siebie, jako podstawa wywierania wpływu na innych.
- Jak przekonać audytorium do Twoich rozwiązań? Pomoże Ci w tym nasza autorska technika FAPROK™.
- Neurolingwistyka w perswazji – konstrukcje słowne wzmacniające Twój autorytet oraz odpowiedzialność i zaangażowanie Twoich partnerów.
- Zasady konstruktywnej krytyki oraz techniki eskalujące od informacji zwrotnej do werbalizacji oczekiwań i egzekwowania: feedback / feedforward i scenariusz rozmowy 4AS™.

Czas trwania:

Szkolenie trwa 24 godziny. (3 dni).

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 checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 HR Biznes Partner prawdziwym partnerem - szkolenie	-	23-10-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 3 HR Biznes Partner prawdziwym partnerem - szkolenie	-	24-10-2024	09:00	17:00	08:00
3 z 3 HR Biznes Partner prawdziwym partnerem - szkolenie	-	25-10-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 308,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,08 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Jabłońska

Psycholog i praktyk biznesu, trener umiejętności miękkich, dwujęzyczny coach i mentor certyfikowany w USA

Dyplomowany psycholog kliniczny. Ukończyła studia magisterskie na Wydziale Psychologii UW, a także 4-letnie studia doktoranckie w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN w ramach Fundacji Sorosa.

Praktyk biznesu z 30-letnim doświadczeniem w pracy w świecie korporacji na stanowiskach top menedżerskich - w Polsce, regionie Europy, Afryki i Bliskiego-Wschodu oraz w USA. Zdobyła szerokie doświadczenie w skutecznym zarządzaniu zespołami ludzkimi - w środowiskach multikulturowych w pracy w obrębie projektów międzynarodowych i globalnych na różnych etapach budowania struktur korporacyjnych, w działach badań rynkowych, analiz biznesowych i rozwoju globalnych innowacji.

Trener trenerów w zakresie szkoleń dotyczących przywództwa i umiejętności menedżerskich, zarządzania zespołem i prezentacji (certyfikaty uzyskane w USA). Specjalizuje się w tematyce z zakresu zarządzania i przywództwa, kierowania zmianą w organizacji, skutecznej komunikacji i rozwiązywania konfliktów, wystąpień "na forum" i prezentacji biznesowych, a także coachingu menedżerskiego i mentoringu.

Twórca autorskich programów szkoleniowych i warsztatowych, doświadczony trener i praktyk prezentacji biznesowych z bogatą praktyką we wprowadzaniu międzynarodowych standardów szkoleniowych do świata biznesu w Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

- **Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika**
- **Badanie potrzeb uczestnika przed szkoleniem**
- **Wsparcie trenera** - trener wspiera uczestnika telefonicznie w razie pytań i wątpliwości.
- **Trening indywidualny** - każdemu uczestnikowi szkolenia przysługuje: **90 min indywidualnego treningu/konsultacji w podejściu coachingowym**. Treningi odbywają się w ciągu roku po szkoleniu.
- **W trakcie projektu – przez 1 rok - follow-upy**
Materiały są przysyłane mailowo do każdego Uczestnika w określonej ilości w ciągu roku od szkolenia i dzielą się na kilka kategorii:
- **Study case** – opisujemy w nich przykłady użycia technik omawianych na szkoleniu w sytuacjach biznesowych.
- **Materiały z teorią** – opisujemy w nich teorię, czyli zasady, techniki, narzędzia omawiane na szkoleniu wraz z przykładową zawartością komunikatów.
- **Quizy**
- **5 sekundówki** – jedno, dwuzdaniowe wnioski, reguły i złote myśli dotyczące zagadnień poruszanych na szkoleniu.

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431