



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Budowanie zmotywowanego zespołu placówki z wykorzystaniem testów osobowości RMP

Numer usługi 2024/06/28/132349/2201253

📍 Swarzędz / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 26.08.2024 do 30.08.2024

7 554,66 PLN brutto

6 142,00 PLN netto

204,18 PLN brutto/h

166,00 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	Szkolenie jest skierowane do pracowników na różnych poziomach organizacyjnych, którzy pełnią kluczowe role w firmie, zarówno w obszarze zarządzania, jak i operacyjnym. Grupa docelowa obejmuje menedżerów, specjalistów oraz pracowników wykonawczych, którzy są odpowiedzialni za bezpośrednie kontakty z klientami, zarządzanie procesami logistycznymi i operacyjnymi, koordynację działań sprzedażowych i marketingowych, a także za sprawy administracyjne i finansowe. Uczestnicy szkolenia to osoby, które dążą do poprawy swoich umiejętności zarządzania zespołem oraz efektywnego motywowania pracowników, aby osiągać lepsze wyniki biznesowe i tworzyć pozytywne środowisko pracy.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	25-08-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	37
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

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę i umiejętności potrzebne do skutecznego zarządzania zespołem poprzez zrozumienie indywidualnych motywacji pracowników za pomocą testów RMP. Uczestnicy nauczą się, jak dostosowywać metody zarządzania do różnych typów osobowości, co zwiększy zaangażowanie i efektywność zespołu. Szkolenie obejmuje również techniki budowania zespołu, przeciwdziałania mobbingowi i zarządzania konfliktami, co stworzy bezpieczne i wspierające środowisko pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie Teorię Reiss Motivation Profile (RMP)	Uczestnik potrafi wyjaśnić podstawowe założenia i zastosowania RMP.	Test teoretyczny
Uczestnik dostosowuje Styl Zarządzania do Typów Osobowości	Uczestnik potrafi opracować strategie zarządzania dostosowane do różnych typów osobowości.	Prezentacja
Uczestnik wie jak budować zmotywowany zespół	Uczestnik potrafi stworzyć plan budowania i utrzymywania zmotywowanego zespołu.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi Przeciwdziałać Mobbingowi i wie jak Zarządzać Konfliktami	Uczestnik potrafi rozpoznać symptomy mobbingu i skutecznie zarządzać konfliktami w zespole	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?

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

Wprowadzenie do Teorii Reiss Motivation Profile (RMP)

- Wprowadzenie do teorii RMP
- Zastosowanie RMP w zarządzaniu
- Analiza motywatorów
- Praktyczne ćwiczenia

Identyfikacja Indywidualnych Motywatorów i Tworzenie Profilów Motywacyjnych

- Przeprowadzanie testów RMP
- Interpretacja wyników
- Warsztat praktyczny

Dostosowywanie Stylu Zarządzania do Typów Osobowości

- Różne style zarządzania
- Dostosowanie zarządzania
- Praktyczne ćwiczenia

Budowanie Zmotywowanego Zespołu

- Podstawy budowania zespołu
- Motywacja zespołowa
- Komunikacja w zespole
- Warsztat praktyczny

Przeciwdziałanie Mobbingowi i Zarządzanie Konfliktami

- Rozpoznawanie mobbingu
- Techniki przeciwdziałania mobbingowi
- Zarządzanie konfliktami
- Symulacje scenariuszy
- Podsumowani, ocena i test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 6 Budowanie Zmotywowanego Zespołu	Michał Mijalski	26-08-2024	08:00	15:00	07:00	Tak
2 z 6 Wprowadzenie do Teorii Reiss Motivation Profile (RMP)	Michał Mijalski	27-08-2024	08:00	16:00	08:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
3 z 6 Przeciwdziałanie Mobbingowi i Zarządzanie Konfliktami	Michał Mijalski	28-08-2024	08:00	13:00	05:00	Tak
4 z 6 Identyfikacja Indywidualnych Motywatorów i Tworzenie Profilów Motywacyjnych	Michał Mijalski	29-08-2024	08:00	16:00	08:00	Tak
5 z 6 Dostosowywanie Stylu Zarządzania do Typów Osobowości	Michał Mijalski	30-08-2024	08:00	16:00	08:00	Tak
6 z 6 walidacja	-	30-08-2024	16:00	17:00	01:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 554,66 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 142,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	204,18 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Michał Mijalski

Michał Mijalski, ceniony dziennikarz, wykładowca akademicki i ekspert w dziedzinie marketingu, a jego kwalifikacje zostały nabyte w ostatnich 5 latach. Jego praktyczne podejście, poparte wieloletnią praktyką oraz licznymi projektami, sprawia, że jest doskonałym trenerem w zakresie budowania efektywnych strategii marketingowych w biznesie. Michał specjalizuje się w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań, które pomagają firmom osiągać sukces i skutecznie docierać do swojej grupy docelowej. Jego warsztaty i szkolenia cieszą się dużym uznaniem za wysoką wartość merytoryczną oraz dynamiczną formułę, która motywuje uczestników do wdrażania nowoczesnych technik marketingowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną dostarczone uczestnikom szkolenia. Po szkoleniu uczestnicy otrzymają prezentację oraz skrypt. Materiały są bezpłatne.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych, przewidziane są 15 minutowe przerwy nie uwzględnione w harmonogramie. Harmonogram może ulec zmianie.

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Adres

ul. Jasińska 13
62-020 Swarzędz
woj. wielkopolskie

Kontakt



Weronika Urbaniak

E-mail weronika.urbaniak@fipp.com.pl

Telefon (+48) 793 087 684

