



Szkolenie komunikacja i współpraca między działami w firmie produkcyjnej

Numer usługi 2024/07/12/7120/2220283

2 091,00 PLN brutto

1 700,00 PLN netto

130,69 PLN brutto/h

106,25 PLN netto/h

Nawigator

Doradztwo

Gospodarcze

Sławomir Kośmicki



Ciele / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

19.08.2024 do 31.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działu sprzedaży oraz pracownicy zarządzający produkcją.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	13
Data zakończenia rekrutacji	18-08-2024
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

Doskonalenie umiejętności komunikacji z zespołem oraz między działami produkcji oraz sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje role komunikacji w zespole	Rozróżnia style komunikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dostosowuje swój styl do innych stylów komunikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Komunikuje się ze współpracownikami i innymi działami	Stosuje narzędzia informacji zwrotnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje pozytywne relacje w zespole	Stosuje narzędzia do usprawniania relacji	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. Na certyfikacie ukończenia szkolenia zostaną wypisane efekty uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK. Na certyfikatach zostanie wpisane, 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. Certyfikat ukończenia szkolenia będzie potwierdzał rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Uczestnicy wypełnią test teoretyczny zamknięty online w okresie do 7 dni po zakończeniu szkolenia.

Program

Dzień 1

Skuteczna komunikacja w zespole

Różnice komunikacyjne – test Twój Styl komunikacji

Dostosowanie się do innych stylów komunikacji - co lubią, czego nie lubią, jakie mają potrzeby komunikacyjne, co stresuje, jakie zachowania zachęcają do współpracy, jakie zniechęcają

Pogłębienie zrozumienia wspólnego celu dla działów produkcji i sprzedaży, realizowanych zadań przez działy, wzajemnych oczekiwań

Mapa zespołu – nasze cele, potrzeby, słabości, mocne strony, wartości, zasady codziennej pracy

Tworzenie relacji opartych na przejrzystych intencjach

Komunikowanie potrzeb

Asertywne przyjmowanie krytyki

4 zasady feedforward

Wzmacniająca pochwała SBI

Udzielanie informacji zwrotnej w przód – Green Feedback

Pozyskiwanie informacji zwrotnej od innych na temat swojej pracy i oczekiwań od niej oraz przekazywanie swoich oczekiwań

Dzień 2

Budowanie zaufania i dobrych relacji – gry na budowanie zespołu

Usprawnianie współpracy między działami sprzedaży i produkcji

Mapa synchronizacji zespołu (wspólne cele, zobowiązania, zasoby, ryzyka)

Narzędzia usprawniania współpracy

- Kontrakt zespołowy
- Karta szacunku
- Formularz ustalania faktów
- Wyrażanie potrzeb

Retrospektywa zespołu – co poszło dobrze, co poszło źle, jakie działania podejmiemy, co nas spowalnia, co nas przyspiesza?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Skuteczna komunikacja w zespole; Różnice komunikacyjne – test Twój Styl komunikacji	Małgorzata Kośmicka	19-08-2024	08:00	09:00	01:00
2 z 10 Dostosowanie się do innych stylów komunikacji - co lubią, czego nie lubią, jakie mają potrzeby komunikacyjne, co stresuje, jakie zachowania zachęcają do współpracy, jakie zniechęcają	Małgorzata Kośmicka	19-08-2024	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>3 z 10 Pogłębienie zrozumienia wspólnego celu dla działów produkcji i sprzedaży, realizowanych zadań przez dział, wzajemnych oczekiwań; Mapa zespołu; Tworzenie relacji opartych na przejrzystych intencjach</p>	Małgorzata Kośmicka	19-08-2024	10:00	12:00	02:00
<p>4 z 10 Przerwa</p>	Małgorzata Kośmicka	19-08-2024	12:00	12:30	00:30
<p>5 z 10 Komunikowanie potrzeb; Asertywne przyjmowanie krytyki; 4 zasady feedforward; Wzmacniająca pochwała SBI</p>	Małgorzata Kośmicka	19-08-2024	12:30	14:30	02:00
<p>6 z 10 Udzielanie informacji zwrotnej w przód – Green Feedback; Pozyskiwanie informacji zwrotnej od innych na temat swojej pracy i oczekiwań od niej oraz przekazywanie swoich oczekiwań</p>	Małgorzata Kośmicka	19-08-2024	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 10 Budowanie zaufania i dobrych relacji – gry na budowanie zespołu; Usprawnianie współpracy między działami sprzedaży i produkcji; Mapa synchronizacji zespołu (wspólne cele, zobowiązania, zasoby, ryzyka)	Małgorzata Kośmicka	31-10-2024	08:00	12:00	04:00
8 z 10 Przerwa	Małgorzata Kośmicka	31-10-2024	12:00	12:30	00:30
9 z 10 Narzędzia usprawniania współpracy; Retrospektywa zespołu – co poszło dobrze, co poszło źle, jakie działania podejmiemy, co nas spowalnia, co nas przyspiesza?	Małgorzata Kośmicka	31-10-2024	12:30	15:00	02:30
10 z 10 Walidacja	Małgorzata Kośmicka	31-10-2024	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 091,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	106,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Kośmicka

Dr nauk ekonomicznych. Od 2003 roku trener i konsultant. Od 2010 coach. Od 2013 mentor. Od 2015 tutor. Wcześniej wieloletnia praktyka w biznesie od 1991. Wykładowca akademicki - Collegium da Vinci (HRBP). Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu (Studia Podyplomowe z zarządzania, oraz MBA i MBA HR).

Ukończyła 3 Szkoły Trenerskie oraz Szkołę Coachingu Moderadora. Certyfikowany facylitator Everything DISC.

Zajmuje się doradztwem oraz prowadzeniem szkoleń z zakresu coachingu, mentoringu, zarządzania strategicznego, zarządzania zasobami ludzkimi, rozwoju osobistego, umiejętności trenerskich oraz sukcesji.

W ciągu ostatnich 24 miesięcy przeprowadziła ponad 480 h szkoleń z zakresu zarządzania ludźmi, zarządzania wiekiem i współpracą międzypokoleniową, różnorodnością i wielokulturowością, budowania strategii personalnej i przygotowania do wyzwań rynku pracy, zrównoważonego zarządzania potencjałem pracowników zgodnie z wyzwaniem rynku pracy, rozwoju potencjału pracowników, przekazywania informacji zwrotnej, komunikacji i współpracy w zróżnicowanych zespołach, zarządzania zmianami, kultury organizacji, w tym budowania prorodzinnej kultury pracy. Od 2019 roku prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych z zakresu Zarządzania ludźmi HR Biznes Partner na Collegium da Vinci z zakresu „HR BP jako partner strategiczny”, „HR BP jako innowator i integrator HR”, „HR BP specjalistą ds. ocen i pomiaru poziomu kompetencji”

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dla uczestników szkolenia przygotowane zostaną:

1. Skrypt szkoleniowy
2. Wydruki ćwiczeń
3. Segregator i długopis

Adres

ul. Toruńska 2
86-005 Ciele
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Lidia Walczak

E-mail l.walczak@navigator.com.pl

Telefon (+48) 796 021 533