

Kuźnia Ekspertów
sp. z o.o.

Efektywna współpraca i komunikacja w zespole

Numer usługi 2024/07/25/149975/2235814

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 18.10.2024 do 29.11.2024

7 616,16 PLN brutto

6 192,00 PLN netto

211,56 PLN brutto/h

172,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy przedsiębiorstw różnych szczebli, którzy: <ul style="list-style-type: none">- pragną nabyć wiedzę i umiejętności z zakresu współpracy w zespole,- pragną skuteczniej realizować cele,- chcą wejść na wyższy poziom kompetencji.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	17-10-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	36
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 przygotowanie uczestników do efektywnej współpracy w zespole. Celem edukacyjnym szkolenia jest nabycie i doskonalenie umiejętności komunikacyjnych uczestników w kontekście pracy zespołowej. Szkolenie skupia się na różnych aspektach komunikacji, zarówno werbalnej, jak i niewerbalnej oraz na budowaniu pozytywnej kultury komunikacyjnej w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie rolę komunikacji	Rozumie kluczową rolę komunikacji w efektywnym funkcjonowaniu zespołów.	Wywiad swobodny
Definiuje podstawowe pojęcia związane z pracą zespołową i budowaniem zespołu, w tym definicję zespołu, rolę w zespole oraz etapy rozwoju zespołu.	Jest świadomy wpływu komunikacji na atmosferę w zespole i osiągnięte rezultaty.	Wywiad swobodny
	Omawia teorie dotyczące dynamiki zespołowej, w tym modele komunikacji, procesy decyzyjne w zespole i strategię rozwiązywania konfliktów.	Wywiad swobodny
Stosuje techniki efektywnej komunikacji interpersonalnej do budowania zaufania i otwartości w zespole, w tym aktywnego słuchania i asertywności.	Charakteryzuje różne style przywództwa i ich wpływ na efektywność zespołu, rozumiejąc, jak różne podejścia mogą być stosowane w zależności od kontekstu i potrzeb zespołu.	Wywiad swobodny
	Stosuje metody rozwiązywania konfliktów w praktyce, by zarządzać różnicami i unikać negatywnych skutków nierozwiązanych sporów.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna fundamenty komunikacji biznesowej	Omawia i stosuje strategie motywowania członków zespołu, angażując ich do współpracy i osiągnięcia wspólnych celów.	Wywiad swobodny
	Zna i stosuje skuteczną komunikację biznesową, zna kluczowe elementy skutecznej komunikacji interpersonalnej, stosuje techniki słuchania aktywnego i empatycznego, buduje pozytywne relacje biznesowe.	Wywiad swobodny Test teoretyczny
Zarządza efektywnością i konfliktami	Zarządza czasem i priorytetami, stosuje techniki zarządzania stresem. rozwiązuje konflikty w miejscu pracy, buduje zespół i współpracę w grupie	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 - badanie potrzeb uczestników szkolenia

Moduł I

- Komunikacja i jej znaczenie.
- Wpływ komunikacji na osiąganie celów – indywidualnych i zespołowych.
- Wyróżnianie zachowań sprzyjających realizacji zadań, osiągania zamierzonych celów.
- Dlaczego niektóre informacje są gubione lub ulegają zniekształceniu?
- Zalety komunikacji asertywnej – istota komunikatów asertywnych.
- Różne typy zachowań – agresywne, uległe i asertywne.

Moduł II

- Analiza transakcyjna w komunikacji.
- Zasady udzielania informacji zwrotnej.
- Płaszczyzny komunikatu: logiczna i emocjonalna, apelowa, ujawniania siebie, rzeczowa i relacji.
- Aktywne słuchanie, czyli najpierw staram się zrozumieć Ciebie, a następnie wyrażam swoje zdanie.
- Metody aktywnego, pogłębionego słuchania.
- Dopasowanie się do rozmówcy.
- Sposoby przyjmowania, dawania i prośenia o informację.
- Metody asertywnej obrony własnego zdania.
- Trudna sztuka odmawiania.

Moduł III

- Jak mój styl komunikacji wpływa na zespół?
- Z czym wiąże się dominacja typu osobowości oraz jaki wpływ ma na komunikację.
- Współpraca czy rywalizacja?
- Metody budowania współpracy czyli przewyciężamy bariery komunikacyjne.
- Dbłość o przepływ informacji między działami i ich zwierzchnikami.
- Rozwijanie umiejętności współpracy w grupie i budowanie poczucia pracy na wspólny cel.

Moduł IV

- Sztuka słuchania i analizowania wypowiedzi.
- Prowadzenie rozmów z zespołem i poszczególnymi członkami.
- Rozwiązywanie trudnych sytuacji – wybór skutecznej strategii wzmacniającej zespół.

Walidacja

Warunki organizacyjne: szkolenie jest w formie mieszanej (stacjonarnej i zdalnej w czasie rzeczywistym - szczegóły są podane w harmonogramie). Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych. Przerwy są wliczone w czas usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 14 Wprowadzenie - rozmowa na żywo	Artur Roger	18-10-2024	09:00	10:00	01:00	Nie
2 z 14 Moduł I - cz. 1	Artur Roger	18-11-2024	08:00	12:00	04:00	Tak
3 z 14 przerwa	Artur Roger	18-11-2024	12:00	12:15	00:15	Tak
4 z 14 Moduł I - cz. 2	Artur Roger	18-11-2024	12:15	16:30	04:15	Tak
5 z 14 Moduł II - cz.1	Artur Roger	19-11-2024	08:00	12:00	04:00	Tak
6 z 14 przerwa	Artur Roger	19-11-2024	12:00	12:15	00:15	Tak
7 z 14 Moduł II - cz.2	Artur Roger	19-11-2024	12:15	16:30	04:15	Tak
8 z 14 Moduł III - cz.1	Artur Roger	25-11-2024	08:00	12:00	04:00	Tak
9 z 14 przerwa	Artur Roger	25-11-2024	12:00	12:15	00:15	Tak
10 z 14 Moduł III - cz.2	Artur Roger	25-11-2024	12:15	16:30	04:15	Tak
11 z 14 Moduł IV - cz.1	Artur Roger	26-11-2024	08:00	12:00	04:00	Tak
12 z 14 przerwa	Artur Roger	26-11-2024	12:00	12:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
13 z 14 Moduł IV - cz.2	Artur Roger	26-11-2024	12:15	16:30	04:15	Tak
14 z 14 walidacja - rozmowa na żywo, testy	-	29-11-2024	09:00	10:00	01:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 616,16 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 192,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	211,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	172,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Roger

Marketing, PR, techniki sprzedaży, obsługa klienta, zarządzanie. Trener biznesu, Coach. Posiada doświadczenie w tym zakresie uzyskane w ciągu ostatnich 5 lat.

Właściciel marek (od 2003 roku): Kuźnia Ekspertów (firma szkoleniowa), Take-out (marketing oraz badania społeczne i rynkowe) oraz Cienista Office (biura dla biznesu). Obsługiwał marketingowo m.in. takie marki jak: Fundacja „Politikos” (właściciele rodzina Wejchertów, współwłaściciele ITI), Szkoła Języków Obcych Empik (kampania ogólnopolska), marka Wilkinson, Związek Gmin Wiejskich, ENEA, Orbis S.A., Związek Miast Polskich, Fundacja Konrada Adenauera w Polsce, Wielkopolska Grupa Prawnicza, AMG Wielkopolska Grupa Inwestycyjna.

Organizator konferencji dla wielkopolskiej branży agroturystycznej w 2017 roku. W ramach międzynarodowego projektu badawczego „Protect” (Wielka Brytania, Dania, Holandia oraz Polska) dbał o wizerunek Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu. Pracował również w amerykańskich korporacjach kasynowych takich jak: Cal Neva Casino, John Ascuaga’s Nugget Hotel Resort, Circus Circus Reno (marketing).

Wyższe, absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, kierunek politologia, specjalizacja marketing polityczny.

Ukończył kurs Jonasza TOC przy Instytucie Zarządzania Ograniczeniami TOC. Posiada również certyfikat TOCICO (Theory of Constraints International Certification Organization). Jest członkiem klubu wiedzy Harvard Business Review. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu oraz Szkoły Coachingu „Moderatora”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt ze szkolenia w formie papierowej lub elektronicznej, w zależności od preferencji.

Informacje dodatkowe

Możliwość zmiany harmonogramu

Warunki techniczne

WYMAGANIA SPRZĘTOWE

Zalecane jest korzystanie z urządzeń o co najmniej dwurdzeniowym procesorze i pamięci 2 GB RAM. Zalecamy dowolny system operacyjny zdolny do uruchamiania najnowszych wersji przeglądarek Chrome lub Firefox. W przypadku korzystania z urządzeń mobilnych (tablet, smartfon) możliwe jest również pobranie aplikacji LangLion.

PLATFORMA

Zajęcia będą odbywać się poprzez sprawdzoną już przez nas platformę **MS Teams**. Każdy z kursantów dostaje login i hasło.

WYMAGANIA SIECIOWE

Minimalne wymagania sprzętowe dla użytkownika to 0,5 Mb/s przesyłania i 1 Mb/s pobierania. Zalecamy też korzystanie z przeglądarek **Firefox i Chrome**, ponieważ w przypadku wolniejszych połączeń zachowują lepszą jakość dźwięku. Rekomendowane mobilne połączenie internetowe to 4G LTE (minimum 3G).

OKRES WAŻNOŚCI LINKU

Kursant ma możliwość dołączenia do zajęć zdalnych w momencie wskazanym w harmonogramie usługi.

Adres

ul. Cienista 4
60-587 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Klaudia Dębowska

E-mail koordynator@kuzniaekspertow.pl

Telefon (+48) 794 311 721