

FUNDACJA BONA
NOTITIA

Szkolenie: Jak budować wizerunek firmy oraz skutecznie komunikować się w zespole

Numer usługi 2024/07/31/130626/2245045

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 03.09.2024 do 11.09.2024

4 200,00 PLN brutto

4 200,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele, szefowie, liderzy zespołów, pracownicy szczególnie ważni z punktu widzenia komunikacji wewnętrznej w firmie odpowiedzialni za skuteczną realizację zadań i budowanie wizerunku firmy
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	02-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do profesjonalnego budowania wizerunku firmy zarówno w oczach pracowników, jak i klientów, w tym poprzez działania w internecie oraz w mediach społecznościowych. Istotnym elementem będzie wypracowanie efektywnych technik komunikacji przy wykorzystaniu sprawdzonych narzędzi i technik oraz zgodnie z

najnowszymi trendami. Szkolenie pozwoli nabrać umiejętności wyboru optymalnych sposobów komunikowania oraz wykorzystania poszczególnych narzędzi Social Media zwiększając

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa znaczenia kształtowania zaangażowania i komunikacji w kontekście celów biznesowych.	Wyjaśnia jak zaangażowanie pracowników i dobra komunikacja wpływa na osiąganie założonych celów biznesowych.	Test teoretyczny
Wymienia podstawowe typy komunikacyjne oraz zna ich specyfikę	Wymienia i charakteryzuje 4 podstawowe style komunikacyjne wg metodologii DISC.	Test teoretyczny
Wykorzystuje metodologię typów komunikacyjnych DISC D3 w sprawnej komunikacji.	Dobiera odpowiednie argumenty w rozmowie z osobą o konkretnym stylu komunikacyjnym posługując się metodologią DISC D3.	Test teoretyczny
Monitoruje i analizuje zaangażowanie pracowników	Rozpoznaje symptomy spadku zaangażowania u pracowników.	Test teoretyczny
Buduje ścieżki doświadczenia pracownika zgodnie z ich typami	Przygotowuje ścieżkę doświadczenia pracownika z podziałem na style komunikacyjne i zgodnie z nimi opisuje znaczące doświadczenia.	Test teoretyczny
Rozpoznaje potrzeby zaspokojone i niezaspokojone pracowników i proponuje rozwiązania.	Rozpoznaje typowe potrzeby pracowników zgodnie z metodologią stylów zachowań DISC D3.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Jest świadomy posiadanych umiejętności i podniesienia swoich kompetencji zawodowych	W praktyce wykorzystuje zdobyte wiadomości, np. dobierając odpowiednie argumenty do rozmówcy podczas rozmów.	Test teoretyczny

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

Szkolenie trwa 28 godzin dydaktycznych. Godzina dydaktyczna to 60 minut. W każdym dniu szkolenia uwzględniona została przerwa minimum półgodzinna.

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane uczestnikom w formie prezentacji.

W szkoleniu mogą również uczestniczyć osoby, które nie mają podstawowej wiedzy z zakresu budowania wizerunku firmy

Szkolenie zakończone zostanie wypełnieniem ankiet ewaluacyjnych oraz rozdaniem zaświadczeń potwierdzających nabyte kompetencje i ukończenie szkolenia.

Warunkiem ukończenia szkolenia jest frekwencja na poziomie minimum 80 %.

Program

Dzień 1

Moduł I: Czy mówiąc w jednym języku mówimy w tych samych językach?

- Powitanie i ustalenie zasad współpracy
- Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej przed szkoleniem
- Co to jest zaangażowanie i czy da się je mierzyć?
- Ćwiczenie na wprowadzenie do typów komunikacyjnych
- Omówienie wyników. Czym się różnimy i dlaczego o tym nie mówimy

Przerwa

- Jakie istnieją podstawowe typy komunikacyjne? Co je wyróżnia? Jakie są ich mocne i słabe strony?
- Sposoby szybkiego rozpoznania i trafnego reagowania

Dzień 2 :

Moduł II: Kto czego potrzebuje i kiedy się najlepiej czuje

- Gra na powitanie i podsumowanie poprzedniego dnia
- Wypracowanie instrukcji obsługi dla poszczególnych typów komunikacyjnych.
- Budowanie ścieżki doświadczenia pracownika w zależności od tego, jaki typ reprezentuje
- Punkty styku, bólu i zachwyty i jak tym zarządzać.
- Przerwa
- Zmiana stylu w zależności od okoliczności? - czy to się zdarza? Z czego wynika?
- Wpływ stresu na sprawną komunikację. Jak nie dać się wkręcić w spiralę konfliktu?

Moduł III: Feedback i inne brzydkie słowa - czyli jak przekazywać informację zwrotną na co dzień a nie od święta

- Z czego bierze się zła sława feedbacku i czemu w klasycznej formie on już nie działa?
- Zwinna wymiana zdań zamiast opasłych rozmów podsumowujących ćwiczenia z uwzględnieniem różnic w typach komunikacji.
- Liderzy na pierwszą linię - odpowiedzialności liderów za kształt komunikacji i kulturę organizacji

Dzień 3

Moduł IV: Czy i jaki wizerunek firmy, - czy opłaca się malować trawę na zielono?

- Czym jest współcześnie EB i po co się go wypracowuje?
- Jak się tworzy wizerunek firmy – orientacja firmy
- Czemu służy wizerunek firmy?
- Czy wizerunek się opłaca?
- O procesie budowania marki praktycznie, szanse i zagrożenia na przykładzie polskich case studies. Przykłady z życia.

Moduł V: Klient wewnętrzny, klient zewnętrzny, pracownik obecny i przyszły - o relacji i racji. Ścieżki doświadczeń pracownika.

- Klientocentryzm – klient w centrum procesów firmy to klucz do pozytywnego wizerunku
- Kultura organizacyjna – podwaliny budowania spójności organizacji
- Czy istnieje doświadczenie klienta bez doświadczenia pracownika?
- Budowanie ścieżki doświadczenia pracownika od rekrutacji po off boarding.
- Punkty styku, bólu i zachwytu i jak tym zarządzać.

Dzień 4

Moduł VI: Planowanie budowania wizerunku w oparciu o narzędzia

- Employer branding – marka pracodawcy a dzisiejsze wyzwania rynku pracy
- Komunikowanie wizerunku w oparciu o kanały i obecne trendy: social media – LinkedIn, Youtube, Facebook, Instagram
- Przegląd możliwości content marketingu i video marketingu
- Warsztaty podsumowujące nabytą wiedzę i umiejętności
- Wypełnienie testu końcowego
- Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu, pożegnanie

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie prezentacji, obserwacji w warunkach naturalnych oraz testu teoretycznego zamkniętego.

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Powitanie i ustalenie zasad współpracy	Agnieszka Karłowicz	03-09-2024	09:00	09:10	00:10
2 z 32 Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej przed szkoleniem	Agnieszka Karłowicz	03-09-2024	09:10	09:25	00:15
3 z 32 Co to jest zaangażowanie i czy da się je mierzyć?	Agnieszka Karłowicz	03-09-2024	09:25	10:30	01:05
4 z 32 Ćwiczenie na wprowadzenie do typów komunikacyjnych	Agnieszka Karłowicz	03-09-2024	10:30	11:30	01:00
5 z 32 Omówienie wyników. Czym się różni i dlaczego o tym nie mówimy	Agnieszka Karłowicz	03-09-2024	11:30	12:30	01:00
6 z 32 Jakie istnieją podstawowe typy komunikacyjne? Co je wyróżnia? Jakie są ich mocne i słabe strony?	Agnieszka Karłowicz	03-09-2024	13:00	14:00	01:00
7 z 32 Sposoby szybkiego rozpoznania i trafnego reagowania	Agnieszka Karłowicz	03-09-2024	14:00	16:30	02:30
8 z 32 Gra na powitanie i podsumowanie poprzedniego dnia.	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>9 z 32 Wypracowanie instrukcji obsługi dla poszczególnych typów komunikacyjnych .</p>	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	09:30	10:30	01:00
<p>10 z 32 Budowanie ścieżki doświadczenia pracownika w zależności od tego, jaki typ reprezentuje.</p>	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	10:30	11:30	01:00
<p>11 z 32 Punkty styku, bólu i zachwytu i jak tym zarządzić.</p>	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	11:30	12:00	00:30
<p>12 z 32 Zmiana stylu w zależności od okoliczności? - czy to się zdarza? Z czego wynika?</p>	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	12:30	13:00	00:30
<p>13 z 32 Wpływ stresu na sprawną komunikację. Jak nie dać się wkręcić w spiralę konfliktu?</p>	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	13:00	13:30	00:30
<p>14 z 32 Z czego bierze się zła sława feedbacku i czemu w klasycznej formie on już nie działa?</p>	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 32 Zwinna wymiana zdań zamiast opastych rozmów podsumowujących ćwiczenia z uwzględnieniem różnic w typach komunikacji.	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	14:30	15:30	01:00
16 z 32 Liderzy na pierwszej linii - odpowiedzialności liderów za kształt komunikacji i kulturę organizacji	Agnieszka Karłowicz	05-09-2024	15:30	16:30	01:00
17 z 32 Czym jest współcześnie EB i po co się go wypracowuje?	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	09:00	09:30	00:30
18 z 32 Jak się tworzy wizerunek firmy – orientacja firmy	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	09:30	10:00	00:30
19 z 32 Czemu służy wizerunek firmy?	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	10:00	10:15	00:15
20 z 32 Czy wizerunek się opłaca?	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	10:15	10:30	00:15
21 z 32 O procesie budowania marki praktycznie, szanse i zagrożenia na polskich case studies. Przykłady z życia	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 32 Klientocentryzm – klient w centrum procesów firmy to klucz do pozytywnego wizerunku	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	12:30	13:30	01:00
23 z 32 Kultura organizacyjna – podwaliny budowania spójności organizacji	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	13:30	14:30	01:00
24 z 32 Czy istnieje doświadczenie klienta bez doświadczenia pracownika?	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	14:30	15:00	00:30
25 z 32 Budowanie ścieżki doświadczenia pracownika od rekrutacji po off boarding	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	15:00	15:45	00:45
26 z 32 Punkty styku, bólu i zachwytu i jak tym zarządzić	Agnieszka Karłowicz	10-09-2024	15:45	16:30	00:45
27 z 32 Employer branding – marka pracodawcy a dzisiejsze wyzwania rynku pracy	Agnieszka Karłowicz	11-09-2024	09:00	10:30	01:30
28 z 32 Komunikowanie wizerunku w oparciu o kanały i obecne trendy: social media – LinkedIn, Youtube, Facebook, Instagram	Agnieszka Karłowicz	11-09-2024	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 32 Przegląd możliwości content marketingu i video marketingu	Agnieszka Karłowicz	11-09-2024	12:30	13:30	01:00
30 z 32 Warsztaty podsumowujące nabytą wiedzę i umiejętności	Agnieszka Karłowicz	11-09-2024	13:30	15:30	02:00
31 z 32 Wypełnienie testu końcowego	-	11-09-2024	15:30	16:00	00:30
32 z 32 Wypełnienie ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu, pożegnanie	-	11-09-2024	16:00	16:30	00:30

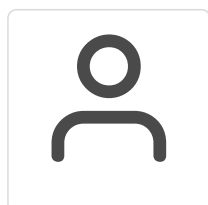
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Karłowicz

Posiada ponad 20 letnią ścieżkę menadżerską w środowiskach korporacyjnych różnych branż : od telco, przez finanse do produkcji. Zarządzała dużymi działami obsługiwo-sprzedazowymi w modelu

rozproszonym (od 20 do ponad 500 osób w kilku lokalizacjach).

Doświadczenie operacyjne jako dyrektor HR : w start up-ie, firmach produkcyjnych czy dystrybucyjnych. Trener, mentor, asesor w procesach assessment i development center. Od kilku lat prowadzi własną działalność szkoleniowo-doradcze specjalizując się w tematyce komunikacji biznesowej, współpracy, rozwoju kompetencji interpersonalnych. Współpracuje na stałe w kilkoma dużymi podmiotami prowadząc projekty rozwojowe dla kadry menadżerskiej, wspierając Zarządy i doradzając w procesach rekrutacyjnych.

Studia magisterskie na wydziale humanistycznym KUL. Odbyła kursy i szkolenia z zakresu: 7 nawyków skutecznego działania Franklin Covey; Podstawowe umiejętności menadżerskie; Efektywna komunikacja w pracy menadżera; Trzy role menadżera: jak zarządzać wynikami zespołu; Rola kierowników liniowych w skutecznej rekrutacji pracowników; Współczesne podejście do marketingu i marki pracodawcy - Social Media Now ; Budowanie strategii marki; Przekonujący język w Employer Branding ; Train The Trainer - skuteczny trener

W ciągu 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia zrealizował ponad 120 godzin szkoleń w zakresie tematycznym odpowiadającym szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane uczestnikom w formie prezentacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest prawidłowy zapis na usługę w systemie Bazy Usług Rozwojowych

Adres

ul. Wojciechowska 7 E

20-704 Lublin

woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Renata Flak

E-mail szkolenia@bonanotitia.org

Telefon (+48) 733 533 686