



Ernabo Adrian Flak



Szkolenie pn: „Wspólne działanie: Budowanie silnych relacji w zespole edukacyjnym.”

Numer usługi 2024/08/01/22948/2247803

📍 Kaliszki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 07.10.2024 do 09.10.2024

3 013,50 PLN brutto

2 450,00 PLN netto

215,25 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do nauczycieli szkoły podstawowej, kadra zarządzająca, wychowawczynie i zarządzający przedszkolem.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	23
Data zakończenia rekrutacji	06-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do działania na wyższym poziomie dydaktycznym zorientowanym na współpracę wszystkich nauczycieli na rzecz dzieci. Jest inspiracją do nowych pomysłów na interakcje w szkole i przedszkolu obejmującą również kontakty z rodzicami. Zapoznaje z narzędziami internetowymi oraz oprogramowaniem pomocnym w przygotowywaniu i prowadzeniu lekcji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawy synergicznej współpracy w efektywnych zespołach.	Rozróżnia szablony efektywnej konstruktywnej komunikacji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Definiuje jak wykorzystywać swoje zasoby, dzielić nimi a także pozyskiwać pomocne narzędzia i ciekawe pomysły z Internetu	Stosuje zdobyte pomysły i narzędzia pozyskane w Internecie.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Posługuje się swoją indywidualną mapą rozwoju zawodowego na podstawie analizy swoich reakcji i zachowań w trakcie zajęć.	Stosuje pozyskaną wiedzę do realizacji zawodowej.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

-> W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagana jest podstawowa umiejętność obsługi komputera.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną tj. lekcyjną (45 minut).

-> Ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Zaznacza się jednak, że łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie. Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

> Szkolenie przeprowadzone będzie w formie stacjonarnej w liczbie 14 godzin dydaktycznych.

Moduł I: Wstęp /powitanie/ kontrakt

- Przedstawienie warunków współpracy.
- Nawiązanie kontaktu z grupą
- Opowiadamy o sobie w kilku zdaniach

Moduł II: Analiza obecnej sytuacji

- Zebranie danych o osiągnięciach, wyzwaniach, zaprezentowanie celu dla placówki oraz zasobów, kierunków i terminów działań. Ujęcie w strukturę obecnych działań i nadanie im ukierunkowanego rozwoju.

Moduł III: Przygotowanie do pracy z celami

- Cykl Kolbego - dlaczego uczy się najlepiej na własnym doświadczeniu?
- Ćwiczenie 2 – "Kropka"

Moduł IV: Prezentacja celu placówki na okres 2024/2025

- Właściciele prezentują obecną sytuację placówki, nakreśla możliwości i cele jakie zakładane są na (czas)

Moduł V: Prezentacja i omówienie struktury zajęć. Budowanie motywacji - obawy i życzenia

- Podział zajęć na dwie części: pierwsza to praca na d celom. Druga: analiza moich umiejętności , mojego nastawienie w kontekście celu. Trzecia: Moje zachowania w grupie i wnioski jaki jest kierunek mojego dalszego rozwoju.

Moduł VI: Budowanie motywacji - c.d.

- Każdy z uczestników zapisuje anonimowo na kartce 3 oczekiwania/obawy jakie wywołuje świadomość działań do realizacji celu. Te obawy na końcu szkolenia będą poddane omówieniu. Potem grupujemy wszystkie wypowiedzi.

Moduł VII: Zarządzanie Przez Rezultaty czyli jak Google i Gates trzęsą światem dzięki metodzie OKR

- Mini wykład - Prezentacja modelu zarządzania jako podstawy do dalszych prac nad strategią firmy

Moduł VIII: Omówienie 3 kluczowych Rezultatów dla CREATIO będących skutkiem celu OKR

- Uczestnicy w 4 osobowych grupach rozpisują jakimi sytuacjami wg nich skutkować będzie zrealizowanie celu OKR. Potem prezentacja wyników prac i zapisanie wspólnego rezultatu.

Moduł IX: Przyporządkowanie osób do kluczowych rezultatów

- Każdy kluczowy rezultat staje się dla podgrupy ich celem który wymaga opracowania. Przypisane osoby będą w grupach pracować nad planem realizacji swojego celu.

Moduł X: Przygotowanie w podgrupach planu realizacji swoich celów i 3 Kluczowych Rezultatów jakie będą miały miejsce jeśli będzie zrealizowany ich pod cel.

- Grupa spisuje pomysły na niestandardowe działania jakie są niezbędne aby w określonym czasie realizować z sukcesem cel OKR.

Moduł XI: Nowoczesne narzędzia i technologie internetowe wspomagające pracę dydaktyczną. Aktywizacja uwagi uczniów poprzez wykorzystanie materiałów internetowych

- Nowoczesne narzędzia i technologie internetowe wspomagające pracę dydaktyczną. Aktywizacja uwagi uczniów poprzez wykorzystanie materiałów internetowych

Moduł XII: Analiza roli jaką pełnię w moim zespole – wypowiedzi na forum

- Ćwiczenie 3 : z jaką metaforycznie wyrażoną rolą na obrazie identyfikuję się i dlaczego?

Moduł XIII: Omówienie typów zespołów z uwagi na ich produktywność i motywację do pracy

- Zrozumienie czynników wpływających na zwiększanie efektywności pracy na które mam codziennie wpływ

Moduł XIV: Analiza sytuacji - Co jest najważniejsze wg. mnie dla istnienia zwycięskich zespołów?

- Budowa wzorca idealnego zespołu

Moduł XV: Odniesienie wzorca do rzeczywistości - Czego chciałbym więcej, żeby kadra dydaktyczna była zwycięskim zespołem?

- Ćwiczenie 4 - Grupa omawia teraz w odniesieniu do swojej sytuacji, konkretnych wyzwań, co może zrobić, co każdy od siebie wnieść aby zbliżyć się do wzorca. Wszyscy słuchają wypowiedzi innych i taka wzajemna interakcja jak na forum daje możliwość zrozumieć lepiej intencje i podejście innych.

Moduł XVI: Moje osobiste koło rozwoju – sporządzenie planu rozwoju dla każdego uczestnika grupy pod kątem celu OKR

- Ćwiczenie 5 - każdy wybiera 8 cech jakie są wg niego najważniejsze aby pełnić wybraną wcześniej rolę w zespole. Potem podsumowuje jakie obszary pomagają mu a by idealnie pełnić swoją rolę zespołową a jakie przeszkadzają. Co należy rozwijać a co ograniczyć aby każdy oddzielnie mógł lepiej przyczynić się do realizacji celu firmy.

Moduł XVII: Podsumowanie swojej roli jaką widzę w firmie aby wspierać i przyczynić się do realizacji celu.

- Każdy podsumowuje swoje wyniki pracy. Potem w grupach wybierane są 3 obszary do rozwoju nad którymi warto popracować. Całość zestawiamy na flipcharcie.

Moduł XVIII: Gra CASINO z omówieniem

- Wrzucenie w spreparowaną sytuację wszystkich uczestników szkolenia. Każdy może decydować jak zechce grać - czy dla siebie czy dla ogółu. Po zakończeniu gry i omówieniu wyników dokładna analiza tego co się wydarzyło i dlaczego jesteśmy bardziej skłonni myśleć najpierw o sobie, oraz jakie to daje efekty
- Ćwiczenie 6. Szpilka – Mindset podstawą rezultatów mojego działania

Moduł XIX: Podsumowanie - CEL, wartości jakie są potrzebne do jego osiągnięcia, moje osobiste rozważania, oraz przemyślenia na koniec czy warto grać dla siebie czy dla zespołu.

- Ćwiczenie 7. (na zakończenie) każdy wybiera jedną najbardziej wartościową część szkolenia i w parach przekonuje rozmówcę do niego. Po 1 minucie pary znajdują inną parę i przekonują do tego iż ich wybrana najlepsza część ze szkolenia jest lepsza od innych. Itd. Aż połowa uczestników na koniec będzie przekonywać drugą połowę co była najważniejsze na tym szkoleniu.

Test podsumowujący.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Moduł I,II,III,IV,V,VI,VII (w tym 10 min przerwy)	Tomasz Kuk	07-10-2024	17:00	20:40	03:40
2 z 4 Moduł VIII,IX,X,XI,XII,XIII (w tym 10 min przerwy)	Tomasz Kuk	08-10-2024	17:00	20:40	03:40
3 z 4 Moduł XIV,XV,XVI,XVII,XVIII,XIX (w tym 10 min przerwy)	Tomasz Kuk	09-10-2024	17:00	19:40	02:40
4 z 4 Test podsumowujący	-	09-10-2024	19:40	20:40	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 013,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kuk

PCC (Professional Certified Coach) trener International Coach Federation, trener biznesu, trener NLP. Wykładowca Wyższej Szkoły Nauk Społecznych w Częstochowie. Wieloletni właściciel firmy handlowej z branży sportowej.

Realizuje projekty unijne z zakresu nowoczesnego nauczania w szkolnictwie na poziomie podstawowym, ukierunkowane na rozwój umiejętności społecznych. Prowadzi szkolenia z zakresu: Przechodzenia przez zmiany, Budowania efektywnych zespołów w ramach synergii grupowej, Treningu personalnego, Kreowania zachowań i postaw przedsiębiorczych, Techniki skutecznych negocjacji handlowych B&B i B&C oraz Elementów Psychologii Komunikacji.

Od sześciu lat pracuje nad wykorzystaniem coachingu w relacjach interpersonalnych na różnych poziomach (handel, usługi, edukacja). Pracował jako koordynator w międzynarodowym projekcie "Directing Life Change" skierowanym do osób 40+ z "załamaną karierą zawodową". W ciągu ostatnich sześciu lat w jego szkoleniach wzięło udział ponad 3500 osób - w tym 480 godzin warsztatów z zakresu business-coachingu i life-coachingu. Szkolenia prowadzone są w języku polskim i rosyjskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma tematyczne materiały dydaktyczne w postaci skryptów oraz prezentacji w formie pdf, przesłanych na adres e-mail, najpóźniej w dniu rozpoczęcia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania certyfikatu potwierdzającego zdobyte kompetencje jest przystąpienie do testu sprawdzającego. Na test uczestnik nie musi dokonywać osobnego zapisu.

Koszt egzaminu wliczony jest w cenę usługi i odbędzie się w ustalonym wg harmonogramu szkolenia terminie.

Adres

ul. Akacyjowa 148
05-152 Kaliszki
woj. mazowieckie

Kontakt



Agata Flak

E-mail kontakt@dofinansowanekursy.pl

Telefon (+48) 530 642 270