Możliwość dofinansowania

Szkolenie komunikacja i współpraca między działami w firmie produkcyjnej

Numer usługi 2024/09/12/7120/2305828

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

★★★★½

Ciele / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
16 h
10.12.2024 do 11.12.2024

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.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	13
Data zakończenia rekrutacji	09-12-2024
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**	**Sławomir Kośmicki**	**10-12-2024**	**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**	**Sławomir Kośmicki**	**10-12-2024**	**09:00**	**10:00**	**01:00**

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 10 Pogłębienie zrozumienia wspólnego celu dla działów produkcji i sprzedaży, realizowanych zadań przez działy, wzajemnych oczekiwań; Mapa zespołu; Tworzenie relacji opartych na przejrzystych intencjach	Sławomir Kośmicki	10-12-2024	10:00	12:00	02:00
4 z 10 Przerwa	Sławomir Kośmicki	10-12-2024	12:00	12:30	00:30
5 z 10 Komunikowanie potrzeb; Asertywne przyjmowanie krytyki; 4 zasady feedforward; Wzmacniająca pochwała SBI	Sławomir Kośmicki	10-12-2024	12:30	14:30	02:00
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	Sławomir Kośmicki	10-12-2024	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)	Sławomir Kośmicki	11-12-2024	08:00	12:00	04:00
8 z 10 Przerwa	Sławomir Kośmicki	11-12-2024	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?	Sławomir Kośmicki	11-12-2024	12:30	15:00	02:30
10 z 10 Walidacja	-	11-12-2024	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

Sławomir Kośmicki

2002 roku założył firmę Nawigator Doradztwo Gospodarcze. Trener, doradca, coach. Wcześniej wieloletnia praktyka w biznesie od 1990 r.
Absolwent Politechniki Poznańskiej Wydział Budownictwa Lądowego, MBA Akademii Ekonomicznej w Poznaniu i Georgia State University w Atlancie. Ukończył Studia Podyplomowe Psychologia w Zarządzaniu na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Ukończył V edycję Letniej Szkoły Trenerów, Mistrzowską Szkołę Trenerów oraz Szkołę Coachingu Moderatora. Certyfikowany facylitator Everything DISC.
W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził ponad 500 dni szkoleń i doradztwa z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, zarządzania wiekiem i współpracą międzypokoleniową, różnorodnością i wielokulturowością, budowania strategii personalnej i przygotowania do wyzwań rynku pracy, zrównoważonego zarządzania potencjałem pracowników zgodnie z wyzwaniami rynku pracy, rozwoju pracowników, przekazywania informacji zwrotnej, komunikacji i współpracy w zróżnicowanych zespołach, zarządzania zmianami, budowy kultury organizacji m.in. dla takich firm jak G.EN., Enea, Klippan Safety, Backer Obr, Andrenplast, Banach Outsourcing, Bohamet, Adams, Wacker Neuson, Grupa Muszkieterowie, Agrobex.
Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.
Przeprowadził ponad 3000 dni szkoleń oraz ponad 3000 godzin doradztwa w zakresie HR oraz coachingu dla kadry zarządzającej wyższego, średniego oraz niższego szczebla w przedsiębiorstwach.

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