



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Brak ocen dla tego dostawcy

## Zarządzanie Zespołem Wysokiej Wydajności: Klucz do Sukcesu

Numer usługi 2024/09/23/164038/2321945

- 📍 Kielce / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 21 h
- 📅 09.01.2025 do 10.01.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

171,43 PLN brutto/h

171,43 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Menadżerowie</b> średniego i wyższego szczebla, którzy zarządzają zespołami w różnych branżach i chcą podnieść efektywność pracy swoich zespołów.</li><li>• <b>Liderzy zespołów</b> lub osoby aspirujące do roli lidera, którzy chcą nauczyć się, jak skutecznie budować i prowadzić zespoły wysokiej wydajności.</li><li>• <b>Kierownicy projektów</b>, którzy odpowiadają za realizację projektów i zarządzają wieloosobowymi zespołami.</li><li>• <b>Specjaliści HR</b> zajmujący się rekrutacją, motywacją i rozwijaniem pracowników, którzy chcą zrozumieć, jak budować zespoły o wysokiej efektywności.</li><li>• <b>Przedsiębiorcy</b> i właściciele firm, którzy chcą lepiej zarządzać swoim zespołem i osiągać lepsze wyniki biznesowe.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	08-01-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	21

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności uczestników w budowaniu i efektywnym zarządzaniu zespołami. Uczestnicy nauczą się, jak tworzyć zespoły o wysokiej motywacji i zaangażowaniu, zwiększać wydajność pracy oraz poprawiać komunikację i współpracę w grupie. Szkolenie dostarcza praktycznych narzędzi do motywowania, rozwiązywania konfliktów i delegowania zadań, co prowadzi do osiągnięcia lepszych wyników biznesowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi zdefiniować i omówić fazy rozwoju zespołu (Forming, Storming, Norming, Performing).	Uczestnik poprawnie identyfikuje i opisuje cztery fazy rozwoju zespołu oraz ich charakterystyki.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki budowania zaufania w zespole.	Uczestnik zaproponuje co najmniej trzy skuteczne techniki budowania zaufania w symulacji zespołowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik formułuje SMART-owe cele dla zespołu.	Uczestnik poprawnie definiuje co najmniej trzy cele zgodne z zasadą SMART.	Prezentacja
Uczestnik potrafi skutecznie delegować zadania członkom zespołu.	Uczestnik poprawnie zidentyfikuje zadania do delegowania i przypisze je odpowiednim członkom zespołu, uwzględniając ich kompetencje.	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

## Dzień 1

### 1. Podstawy zarządzania zespołem

- Czym jest zespół? Rodzaje zespołów i ich charakterystyka.
- Role w zespole: lider, członkowie, ich zadania i odpowiedzialność.
- Fazy rozwoju zespołu: Forming, Storming, Norming, Performing.
- 5 dysfunkcji pracy zespołowej i sposoby ich przeciwdziałania.

### 2. Budowanie zaufania i motywacji

- Jak budować zaufanie w zespole?
- Motywacja pracowników: teoria i praktyka.
- Indywidualne style motywacji.

### 3. Wizja, misja i wspólne cele

- Definiowanie misji zespołu.
- Tworzenie wizji zespołu: wizualizacja przyszłości.
- Sformułowanie SMART-owych celów.
- Współtworzenie celów z członkami zespołu.

### 4. Efektywność pracy zespołowej

- Różnorodność w zespole: wykorzystanie różnic indywidualnych.
- Komunikacja w zespole: aktywne słuchanie, rozwiązywanie konfliktów.
- Współpraca i koordynacja: delegowanie zadań, zarządzanie czasem.
- Zespoły samzarządzające.

## Dzień 2

### 1. Rola lidera i role w zespole

- Style przywództwa: adaptacja do różnych sytuacji.
- Rola lidera w budowaniu zespołu: motywacja, coaching, mentoring.
- Delegowanie zadań i budowanie odpowiedzialności.
- Rola członków zespołu: znaczenie różnych ról.

### 2. Zarządzanie relacjami i wskaźnikami

- Budowanie relacji opartych na zaufaniu.
- Zarządzanie konfliktami: zapobieganie i rozwiązywanie konfliktów.
- Wskaźniki efektywności zespołu: pomiar osiągnięć zespołu i jednostek.
- Konstruktywny feedback.

### 3. Tworzenie modeli kompetencji i rozwój zespołu

- Identyfikacja kluczowych kompetencji zespołu.
- Tworzenie profili kompetencyjnych i indywidualnych planów rozwoju.
- System oceny pracowników: postępy i wynagrodzenie.
- Coaching i mentoring w rozwoju zawodowym zespołu.

### 4. Model FUKO (opcjonalnie)

- Omówienie modelu FUKO: cele i zastosowanie.

- Analiza przypadku: praktyczne zastosowanie FUKO.
- Dyskusja nad możliwościami wykorzystania modelu w pracy zespołu.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 17</b> Podstawy zarządzania zespołem Czym jest zespół? Rodzaje zespołów i ich charakterystyka.	Adam Chyb	09-01-2025	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 17</b> Przerwa	Adam Chyb	09-01-2025	10:30	10:40	00:10
<b>3 z 17</b> Role w zespole i fazy rozwoju Lider, członkowie zespołu, fazy Forming, Storming, Norming, Performing.	Adam Chyb	09-01-2025	10:40	12:00	01:20
<b>4 z 17</b> Przerwa obiadowa	Adam Chyb	09-01-2025	12:00	12:30	00:30
<b>5 z 17</b> Dysfunkcje pracy zespołowej i ich przeciwdziałanie 5 dysfunkcji i sposoby ich eliminacji.	Adam Chyb	09-01-2025	12:30	14:30	02:00
<b>6 z 17</b> Przerwa	Adam Chyb	09-01-2025	14:30	14:40	00:10
<b>7 z 17</b> Budowanie zaufania i motywacji Techniki budowania zaufania, motywacja pracowników.	Adam Chyb	09-01-2025	14:40	16:30	01:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 17</b> Style motywacyjne i przykłady z praktyki Indywidualne style motywacji w pracy zespołowej.	Adam Chyb	09-01-2025	16:30	17:00	00:30
<b>9 z 17</b> Wizja, misja i cele zespołu Definiowanie misji, ustalanie SMART-owych celów.	Adam Chyb	10-01-2025	09:00	10:30	01:30
<b>10 z 17</b> Przerwa	Adam Chyb	10-01-2025	10:30	10:40	00:10
<b>11 z 17</b> Efektywność pracy zespołowej Różnorodność, komunikacja, współpraca.	Adam Chyb	10-01-2025	10:40	12:00	01:20
<b>12 z 17</b> Przerwa obiadowa	Adam Chyb	10-01-2025	12:00	12:30	00:30
<b>13 z 17</b> Rola lidera i style przywództwa Adaptacja stylu, coaching, mentoring.	Adam Chyb	10-01-2025	12:30	14:00	01:30
<b>14 z 17</b> Przerwa	Adam Chyb	10-01-2025	14:00	14:10	00:10
<b>15 z 17</b> Zarządzanie relacjami i konfliktami Budowanie relacji, zarządzanie konfliktami.	Adam Chyb	10-01-2025	14:10	16:00	01:50
<b>16 z 17</b> Delegowanie zadań i feedback	Adam Chyb	10-01-2025	16:00	16:30	00:30
<b>17 z 17</b> Walidacja usługi	-	10-01-2025	16:30	17:00	00:30

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,43 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Adam Chyb

Przedsiębiorca, prowadzący działalność w branży szkoleniowej, finansowej, eventowej oraz gastronomicznej. Prezes Zarządu Lumina Energy Polska sp. z o.o. Ponad 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu wykładów i szkoleń. Posiada bogate doświadczenie w tworzeniu i realizacji projektów dla różnorodnych organizacji, w tym ZUS, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Lasy Państwowe, NFOŚ, Urzędów Marszałkowskich oraz Gminnych, a także dla organizacji pozarządowych. Doświadczenie w marketingu politycznym jako szef kampanii wyborczych, oraz specjalista w zarządzaniu zespołami handlowców.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

### Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 21 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe, planowane dwie przerwy w kazdym dniu po 10 min i jedna 30 minutowa-obiadowa. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi conajmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

## Adres

ul. 1 Maja 191  
25-646 Kielce  
woj. świętokrzyskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Lucyna Kuchta**

**E-mail** [kontakt@edumeo.pl](mailto:kontakt@edumeo.pl)

**Telefon** (+48) 577 203 338