



INSTYTUT
DENTALWAY Kamil
Kuczewski



Rozwijanie współpracy zespołowej

Numer usługi 2024/11/13/12745/2410370

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.02.2025 do 09.02.2025

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób pełniących rolę menedżera w placówce medycznej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie wiedzy i umiejętności, które mają znacznie poprawić współpracę w zespole i podwyższyć poziom zaangażowania pracowników. Szkolenie skupione jest na rozwijaniu współpracy zespołowej, roli właściciela jako autorytetu, motywowania pracowników, stawiania celów, skutecznej kooperacji ludzi ze sobą. Uczestnik po szkoleniu potrafi znacznie zwiększyć efektywność organizacyjną i osiąga lepsze wyniki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Szkolenie przeznaczone jest dla managerów placówek medycznych.</p> <p>Po szkoleniu uczestnik będzie posiadał wiedzę z zakresu:</p> <p>budowy współpracującego ze sobą zespół, szczególnie w środowisku kobiecym; optymalizowania procesów w firmie wspierających współpracę; pracy z kobietami i z pokoleniem XYZ; zasad budowania zespołu i ról zespołowych w ujęciu zadaniowym i charakterologicznym; stylów zarządzania; cech, jakimi powinien wyróżniać się dobry lider i przywódca; sposobów motywowania zespołu. Uczestnik szkolenia zdobędzie kompetencje:</p> <p>budowania odpowiedniej struktury organizacyjnej; usprawniania procesów poprawiających współpracę zespołową; lepszego zarządzania w środowisku pracy z kobietami i ich emocjami; pracy z pokoleniem osób najmłodszych i skutecznego ich motywowania do pracy; wspierania współpracy zespołowej na każdym etapie rozwoju zespołu; wyznaczania celów poszczególnym członkom zespołu; rozwiązywania konfliktów i mediacji; stosowania stylu zarządzania dopasowanego do własnej firmy; rozwiązywania problemów z życia placówki, które mają swoje źródła w różnicach charakterologicznych. Uczestnicy szkolenia będą korzystali z materiałów przygotowanych przez wykładowcę.</p>	<p>Uczestnicy napiszą test wiedzy przed i po szkoleniu.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Dzień I

1. Współpraca w zespole medycznym

- Jak zarządzać zespołem, gdy nie ma na nic czasu?
- Dlaczego w zespole „każdy sobie rzepekę skrobie” – bariery we współpracy.
- Dlaczego ludzie nie mają dobrych wyników – jak stworzony system pracy może psuć współpracę zespołową.

2. Zespół jako organizacja

- 5 poziomów organizacyjnych – jak poznać, na którym poziomie jest nasza firma?
- Jak zaplanować kolejne kroki zmiany organizacji pracy zespołowej w naszej firmie?
- Struktura organizacyjna – jak zbudować dobrze działający zespół?
- Ludzie czy funkcje – czego tak naprawdę nam potrzeba?
- Komunikacja w zespole – zasady przepływu informacji.

3. Procesy

- Jak budować strukturę organizacyjną w oparciu o procesy?
- Jak znajdować luki w procesach, które hamują osiągnięcie pożądanych efektów?
- Jak konstruować i modyfikować procesy?
- Jak komunikować zmiany w procesach i kontrola wdrożenia?
- Jak analizować, czy dany proces daje pozytywne rezultaty?

4. Kobięcy zespół

- Rodzaje kobiecych zachowań.
- Charakterystyka pracy w środowisku kobiecym.
- Jak zarządzać grupą kobiet, tak by ze sobą współpracowały?
- 5 złotych zasad zarządzania kobietami.
- Selekcjonowanie kobiet na kierowników.
- Jak z koleżanki stać się lubianą kierowniczką?
- Jak nie dać wejść sobie na głowę i być bardziej asertywnym

5. Praca z pokoleniem xyz

- Zmiana pokoleniowa – jak pracować z młodszymi osobami?
- Czym charakteryzuje się pokolenie XYZ?
- Jak motywować pokolenie XYZ?
- Jak szczerze doceniać pracowników?
- Jak motywować młodych ludzi do pracy?

6. Zasady budowania zespołu

- Cechy współpracującego zespołu.
- Współpraca w zespole i sprzyjające jej czynniki.
- Etapy zmiany w zespole.

7. Role zespołowe

- Jakich ról potrzebujemy w zespole?
- Test psychologiczny badający podział ról w zespole.
- Jakich ról potrzeba nam w zespole?
- Jakie role w zespole powinien realizować właściciel i kierownicy?

8. Proces rozwoju zespołu

- Etapy powstawania zespołu.
- Jak dopasować styl zarządzania do etapu rozwoju zespołu?
- Jak tworzyć poczucie wspólnego celu?
- Identyfikowanie ról i potencjału w zespole.
- Jak osiągnąć synergię działań zespołu?

9. Opór

- Przyczyny powstawania oporu wśród pracowników.
- Metody pracy z oporem pracowników.

Dzień II

1. Kaskadowanie celów na pracowników

- Jak określić cele dla całej grupy pracowników (lekarze, asystentki itp.)?
- Jak grupowo prezentować cele pracownikom?
- Jak indywidualizować cele i rozmawiać o nich z poszczególnymi pracownikami?
- Jak kierownik może pomagać współpracownikom osiągać założone cele?
- Na co zwracać uwagę, i czego unikać w rozmowie z lekarzami, by wspólnie się motywować, a nie sprzeczać o to, kto ma rację?

2. Gry zespołowe

- Jak rozpoznać kłamstwo, przeinaczanie prawdy, kombinatorstwo, walkę o dominację, stawianie siebie, jako osoby najważniejszej, manipulację rzeczywistością, próby znalezienia wad w systemie i wykorzystania ich i wiele innych mechanizmów dominacyjnych.
- Dlaczego ludzie w firmie nie chcą współpracować, zajmują się plotkami, wewnętrzną polityką i walką o bycie ważnym, zamiast skupić się na pracy?
- „W innym gabinecie też mieli z tą osobą problem?” – jak oczekiwać od ludzi tyle, ile można od nich oczekiwać i przestać wierzyć w pozory, rzekomą zmianę, czyjeś słowa?
- Jak rozpoznawać toksyczne osoby i sobie z nimi radzić?
- Dasz palec, a weźmie całą rękę – jak tworzyć reguły pracy, których trzymają się wszyscy?
- Zarządzanie emocjami – jak zrozumieć emocje drugiej osoby i budować empatyczne relacje?
- Lider w zespole – jak rozpoznać manipulację i się jej przeciwstawić?

3. Dwustronna asertywna komunikacja i rozwiązywanie konfliktów

- Tworzenie zespołu opartego na spójnych zasadach i jasnej komunikacji.
- Metody zarządzania konfliktami.
- Jak prowadzić konfrontację między pracownikami?
- Mediator sporów.
- Kiedy ludzie walczą o swoje interesy, a kiedy rzeczywiście interesuje ich dobro firmy – jak rozpoznać gry wewnętrzne i im nie ulegać?
- Kontrolowanie własnych emocji.
- Jak przekazywać prośby i polecenia oraz formułować potrzeby i oczekiwania?
- Sposoby sprawnego działania w przypadku presji i manipulacji.
- Kontrolowanie trudnej rozmowy.
- Kiedy i jak zwalniać pracowników?

4. Zasady motywowania zespołu

- Motywacja pracowników: poznawanie indywidualnych motywatorów i identyfikowanie potrzeb pracowników.
- Mocne strony pracowników: rozpoznawanie potencjału i talentów pracowników.
- Indywidualny styl motywowania pracownika: jak działać efektywnie i elastycznie.
- Rozwój jako motywator: ścieżki kariery i zadania rozwojowe.
- Motywujący lider: jego postawa i jej wzmacnianie.
- Gry komunikacyjne pracowników: jak je rozpoznać i zmienić w wartościowe relacje?

5. Styl zarządzania

- Stopień rozwoju pracownika a styl zarządzania.

- Czym różni się przywództwo od zarządzania?
- Zespołowe rozwiązywanie problemów.
- Facylitacja.
- Budowanie wizerunku przywódcy.

6. Kiedy i jak zwalniać pracowników

- Zachowania właściciela i kadry zarządzającej, które mogą powodować konflikty w zespole.
- Czego nie można oczekiwać od pracowników?
- Jak poznać, że wzajemne granice są przekraczane?
- Kiedy zaczynają się patologiczne sytuacje w firmie?
- Jak poznać toksycznych pracowników?
- Jak zabezpieczyć się przed negatywnymi skutkami zwolnienia?
- W którym momencie zwolnić pracownika i jak to zrobić?

7. Autorytet własny – jak go rozwijać?

- Poznawanie źródeł autorytetu.
- Wpływ wyznawanych wartości i misji życiowej na autorytet.
- Budowanie własnej wiarygodności.
- Identyfikacja własnego wizerunku.

8. Jak zarządzać przez nieobecność?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Współpraca w zespole medycznym	Kamil Kuczewski	08-02-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 19 Zespół jako organizacja	Kamil Kuczewski	08-02-2025	09:30	10:00	00:30
3 z 19 Procesy	Kamil Kuczewski	08-02-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 19 Kobięcy zespół	Kamil Kuczewski	08-02-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 19 Praca z pokoleniem xyz	Kamil Kuczewski	08-02-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 19 Przerwa	Kamil Kuczewski	08-02-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 19 Zasady budowania zespołu	Kamil Kuczewski	08-02-2025	13:30	14:30	01:00
8 z 19 Role zespołowe	Kamil Kuczewski	08-02-2025	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 19 Proces rozwoju zespołu	Kamil Kuczewski	08-02-2025	15:30	16:30	01:00
10 z 19 Opór	Kamil Kuczewski	08-02-2025	16:00	17:00	01:00
11 z 19 Kaskadowanie celów na pracowników	Kamil Kuczewski	09-02-2025	09:00	10:00	01:00
12 z 19 Gry zespołowe	Kamil Kuczewski	09-02-2025	10:00	11:00	01:00
13 z 19 Dwustronna asertywna komunikacja i rozwiązywanie konfliktów	Kamil Kuczewski	09-02-2025	11:00	12:00	01:00
14 z 19 Zasady motywowania zespołu	Kamil Kuczewski	09-02-2025	12:00	13:00	01:00
15 z 19 Przerwa	Kamil Kuczewski	09-02-2025	13:00	13:30	00:30
16 z 19 Styl zarządzania	Kamil Kuczewski	09-02-2025	13:30	14:30	01:00
17 z 19 Kiedy i jak zwalniać pracowników	Kamil Kuczewski	09-02-2025	14:30	15:30	01:00
18 z 19 Autorytet własny – jak go rozwijać?	Kamil Kuczewski	09-02-2025	15:30	16:30	01:00
19 z 19 Jak zarządzać przez nieobecność?	Kamil Kuczewski	09-02-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt usługi brutto	3 200,00 PLN
Koszt usługi netto	3 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	200,00 PLN
Koszt godziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Kuczewski

Trener i doradca, specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z zakresu komunikacji z pacjentem oraz budowania modeli biznesowych w gabinecie stomatologicznym. Od 2009 r. prowadził szkolenia wewnętrzne, a od 2015 r. dla lekarzy dentystów. Gościł na szkoleniach m.in. dla OIL Warszawa, PTTS i Glaxo Smith Cline. Obecnie prowadzi webinary oraz wykłada przedmioty takie jak Tworzenia standardów obsługi pacjenta oraz Monitorowanie i rozwój standardów obsługi pacjenta na uczelni Collegium Civitas.

Jego artykuły można przeczytać w gazetach i portalach stomatologicznych takich jak Stomatologia, Dental Tribune, Medical Tribune, Infodent, Dental Radio, Stomatologia, Dentowizja i Dentonet.

W 2009 r rozpoczął pracę w firmie CSA, która zajmowała się pozyskiwaniem klientów – tam przez 4 lata rozwijał firmę, aż doszedł do poziomu dyrektora zarządzającego, który kierował grupą 70 pracowników firmy. Firma osiągnęła 2 miejsce w obsłudze klienta i sprzedaży w Polsce. W roku 2013 rozpoczął współpracę z placówkami stomatologicznymi. Prowadził rozwój gabinetów stomatologicznych w gabinetach typu 'start up' oraz jednostkach funkcjonujących na rynku od kilkunastu lat. W zakresie jego obowiązków była optymalizacja modeli biznesowych. W roku 2015 r. na bazie swoich dotychczasowych doświadczeń i szkoleń zaczął edukować właścicieli placówek stomatologicznych, menadżerów i lekarzy dentystów, rozpoczynając projekt DentalWay, który dynamicznie rozwija się, aż do dziś.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt szkoleniowy pod koniec szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Osoby ubiegające się o dofinansowanie usługi prosimy o informację mailem na adres : biuro@dentalway.pl w celu potwierdzenia dostępności i rezerwacji miejsca. W mailu prosimy o zawarcie informacji: nazwa szkolenia, data, NIP firmy kierującej Uczestnika, imię i nazwisko Uczestnika oraz nr telefonu.

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, dysponenta funduszy publicznych, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Ogólne warunki uczestnictwa w zajęciach zostały zamieszczone na stronie: <http://dentalway.pl/regulamin-swadczenia-uslug/>

Koszty dojazdu, noclegu i wyżywienia nie są ujęte w koszcie usługi.

Po więcej informacji o naszej firmie i szkoleniach zapraszamy na www.dentalway.pl.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych w myśl § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013r. poz. 1722). W związku z powyższym niniejsza usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

Kursanci będą korzystać na zajęciach z materiałów szkoleniowych przygotowywanych przez Prowadzącego.

Adres

ul. Sokołowska 7/8
01-142 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kamil Kuczewski

E-mail biuro@dentalway.pl

Telefon (+48) 883 033 667