



4GROW Sp. z o.o.



HR Biznes Partner prawdziwym partnerem - szkolenie

Numer usługi 2024/12/17/140920/2468056

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 10.03.2025 do 12.03.2025

3 308,70 PLN brutto

2 690,00 PLN netto

137,86 PLN brutto/h

112,08 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy: <ul style="list-style-type: none">• Zespoły HR,• pracownicy przedsiębiorcy odpowiedzialni za politykę personalną przedsiębiorstwa lub za zarządzanie zasobami ludzkimi,• menadżerowie lub kandydaci na menadżerów, właściciele przedsiębiorstw, jeśli są odpowiedzialni w przedsiębiorstwie za działania HR. W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „HR Biznes Partner – prawdziwy partner biznesowy” wyposaża w praktyczne techniki i narzędzia do asertywnego dbania o własne granice, komfort, potrzeby i efektywność; budowania autorytetu; radzenia sobie z oporem, obiekcjami

oraz krytyką; udzielania konstruktywnej krytyki i egzekwowania; zarządzania konfliktem interpersonalnym i budowania porozumienia; oraz wspierania partnerów biznesowych w budowaniu efektywnej współpracy w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje techniki i zabiegi asertywne do dbania o swoje granice, komfort, potrzeby i efektywność.	Uczestnik definiuje asertywne techniki dbania o granice osobiste, wskazując sposoby ich praktycznego zastosowania w codziennych interakcjach zawodowych.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje autorskie narzędzia do radzenia sobie z oporem, obiekcjami, zastrzeżeniami i krytyką.	Uczestnik demonstruje zastosowanie tych narzędzi w praktycznych scenariuszach, pokazując, jak efektywnie zarządzać obiekcjami i zastrzeżeniami w dialogu z innymi.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje narzędzia i techniki do budowania porozumienia i zarządzania konfliktem interpersonalnym.	Uczestnik identyfikuje różne typy konfliktów interpersonalnych oraz dobiera odpowiednie narzędzia i techniki do ich rozwiązania z zestawu dostępnych metod.	Wywiad ustrukturyzowany
		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?

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

Program szkolenia: HR Biznes Partner prawdziwym partnerem:

DZIEŃ 1

1. HR Biznes Partner wspiera menadżerów w rozwiązywaniu problemów i budowaniu zespołów

- Model 5 dysfunkcji zespołu.
- Modele do moderowania spotkań, wypracowywania zmian i nowych rozwiązań:
 - HPI,
 - GROW
- Coachingowe techniki:
 - zadawania pytań,
 - prowadzenia dyskusji
 - rozwiązywania problemów.

2. HR Biznes Partner asertywnie stawia granice

- Analiza Transakcyjna jako model pozycji percepcyjnych i komunikacyjnych do wykorzystania w relacjach biznesowych (dorosły, rodzic, dziecko wg. Berne'a).
- Trójkąt Dramatyczny (wg Karpmana) jako model destrukcyjnych relacji biznesowych – po czym go poznać, jak w niego nie wchodzić i jak z niego wyjść?
- Techniki asertywnego i pełnego szacunku stawiania granic: Odroczenie asertywne, Asertywna odmowa, Otwarte drzwi, Jujitsu.

DZIEŃ 2

3. HR Biznes Partner zarządza roszczeniami i buduje porozumienie

- Technika zarządzania oporem i pretensjami EGO™, dzięki której będziesz reagować konstruktywnie i zbudujesz porozumienie nawet, gdy druga strona będzie miała zastrzeżenia lub będzie „atakować” Cię (lub innych) słownie.
- Autorska technika Alternatywy™ - dzięki niej w dyplomatyczny sposób pokażesz korzyści z wyboru Twojego rozwiązania w sytuacji, gdy Twój partner biznesowy oczekuje od Ciebie czegoś innego.
- Reframing – technika, która pomoże Tobie i Twoim współpracownikom, partnerom przejść od problemów do rozwiązań.

DZIEŃ 3

4. HR Biznes Partner wywiera wpływ – egzekwuje, krytykuje, przekonuje

- Wyzwalacz Proaktywności™ - "Zacznij od siebie"- wywieranie wpływu na siebie, jako podstawa wywierania wpływu na innych.
- Jak przekonać audytorium do Twoich rozwiązań? Pomoże Ci w tym nasza autorska technika FAPROK™.
- Neurolingwistyka w perswazji – konstrukcje słowne wzmacniające Twój autorytet oraz odpowiedzialność i zaangażowanie Twoich partnerów.
- Zasady konstruktywnej krytyki oraz techniki eskalujące od informacji zwrotnej do werbalizacji oczekiwań i egzekwowania: feedback / feedforward i scenariusz rozmowy 4AS™.

Czas trwania:

Szkolenie trwa 24 godziny. (3 dni).

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 HR Business Partner wspiera menadżerów w rozwiązywaniu problemów i budowaniu zespołów	Agnieszka Wąsik	10-03-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 22 Przerwa kawowa	Agnieszka Wąsik	10-03-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 22 Model 5 dysfunkcji zespołu	Agnieszka Wąsik	10-03-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 22 Lunch	Agnieszka Wąsik	10-03-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 22 Modele do moderowania spotkań, wypracowywania zmian i nowych rozwiązań	Agnieszka Wąsik	10-03-2025	13:00	14:45	01:45
6 z 22 Przerwa kawowa	Agnieszka Wąsik	10-03-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 22 Coachingowe techniki	Agnieszka Wąsik	10-03-2025	15:00	17:00	02:00
8 z 22 HR Business Partner asertywnie stawia granice	Agnieszka Wąsik	11-03-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 22 Przerwa kawowa	Agnieszka Wąsik	11-03-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 22 Analiza Transakcyjna jako model pozycji percepcyjnych i komunikacyjnych do wykorzystania w relacjach biznesowych	Agnieszka Wąsik	11-03-2025	10:45	12:15	01:30
11 z 22 Lunch	Agnieszka Wąsik	11-03-2025	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 22 Trójkąt Dramatyczny (wg Karpmana) jako model destrukcyjnych relacji biznesowych	Agnieszka Wąsik	11-03-2025	13:00	14:45	01:45
13 z 22 Przerwa kawowa	Agnieszka Wąsik	11-03-2025	14:45	15:00	00:15
14 z 22 Techniki asertywnego i pełnego szacunku stawiania granic	Agnieszka Wąsik	11-03-2025	15:00	17:00	02:00
15 z 22 HR Business Partner zarządza roszczeniami i buduje porozumienie	Agnieszka Wąsik	12-03-2025	09:00	10:30	01:30
16 z 22 Przerwa kawowa	Agnieszka Wąsik	12-03-2025	10:30	10:45	00:15
17 z 22 Technika zarządzania oporem i pretensjami EGO™, Autorska technika Alternatywy™, Reframing	Agnieszka Wąsik	12-03-2025	10:45	12:15	01:30
18 z 22 Lunch	Agnieszka Wąsik	12-03-2025	12:15	13:00	00:45
19 z 22 Neurolingwistyka w perswazji	Agnieszka Wąsik	12-03-2025	13:00	14:45	01:45
20 z 22 Przerwa kawowa	Agnieszka Wąsik	12-03-2025	14:45	15:00	00:15
21 z 22 HR Business Partner wywiera wpływ – egzekwuje, krytykuje, przekonuje	Agnieszka Wąsik	12-03-2025	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 22 Walidacja	-	12-03-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 308,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,08 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Wąsik

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w z biznesem, również w środowisku międzynarodowym: 7 lat doświadczenia zawodowego w środowisku międzynarodowym na samodzielnych stanowiskach: Trenera, Training Managera, Head of Training – szefa działu szkoleń CEE&ME w firmie Pandora.

Stworzyła program dla liderów dla marki Pandora oraz Douglas – Akademia Lidera oraz Program rozwoju Talentów Lidera.

Tworzyła oraz prowadziła programy szkoleniowe oraz warsztaty z zakresu leadershipu, szeroko rozumianych umiejętności miękkich, wdrażania innowacyjnych rozwiązań, budowania kultury organizacyjnej oraz wdrażania rozwiązań w warunkach kryzysu.

Prowadziła warsztaty z zarządzania międzypokoleniowego oraz komunikacji międzypokoleniowej dla marki Douglas.

Pełniąc również rolę HR Business Partner dla marki Douglas wspierała procesy rekrutacyjne oraz rozwojowe dla menedżerów regionalnych oraz dyrektorów placówek. Współtworzyła oraz wdrażała program rozwojowy Development Center dla menedżerów oraz dyrektorów marki Douglas.

Specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów z komunikacji bez przemocy (NVC).

Prowadziła zajęcia dla trenerów oraz coachów w ramach Akademii Trenerów i Coachów Grupy TROP – wspierałam proces edukacji oraz rozwoju przyszłych trenerów i coachów. Prowadziłam treningi interpersonalne – TBR jako trener Grupy TROP.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

- **Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika**
- **Badanie potrzeb uczestnika przed szkoleniem**
- **Wsparcie trenera** - trener wspiera uczestnika telefonicznie w razie pytań i wątpliwości.
- **Trening indywidualny** - każdemu uczestnikowi szkolenia przysługuje: **90 min indywidualnego treningu/konsultacji w podejściu coachingowym**. Treningi odbywają się w ciągu roku po szkoleniu.
- **W trakcie projektu – przez 1 rok - follow-upy**
Materiały są przesyłane mailowo do każdego Uczestnika w określonej ilości w ciągu roku od szkolenia i dzielą się na kilka kategorii:
- **Study case** – opisujemy w nich przykłady użycia technik omawianych na szkoleniu w sytuacjach biznesowych.
- **Materiały z teorią** – opisujemy w nich teorię, czyli zasady, techniki, narzędzia omawiane na szkoleniu wraz z przykładową zawartością komunikatów.
- **Quizy**
- **5 sekundówki** – jedno, dwuzdaniowe wnioski, reguły i złote myśli dotyczące zagadnień poruszanych na szkoleniu.

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenał (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431