



Kreatywne myślenie i rozwiązywanie problemów w biznesie

Numer usługi 2025/01/28/8320/2525972

2 029,50 PLN brutto

1 650,00 PLN netto

169,13 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

OPEN-
KONSULTACJE I
SZKOLENIA
SPÓŁKA CYWILNA
EWA ORLIK -
MARCINIAK, ANNA
KRAWULSKA -
BIEGAŃSKA.



📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 08.05.2025 do 09.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do wszystkich osób, które chcą rozwijać swoją kreatywność w kontekście zawodowym oraz osobistym, poszerzyć wiedzę na temat kreatywności, zarówno indywidualnej, jak i zespołowej, nauczyć się metod przełamywania barier myślenia oraz wdrożyć efektywne techniki w organizacji. Jest to usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	07-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie u uczestników umiejętności kreatywnego myślenia i efektywnego rozwiązywania problemów w biznesie, poprzez poznanie technik generowania pomysłów, przełamywania barier umysłowych oraz zrozumienie roli emocji i intuicji w procesie twórczym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza emocjami wspierającymi kreatywność	identyfikuje swoje emocje i wskazuje ich wpływ na kreatywność w konkretnych sytuacjach	Test teoretyczny
	rozpoznaje emocje w zespole i proponuje działania, które pozytywnie wpłyną na atmosferę pracy twórczej	Test teoretyczny
Skutecznie planuje i realizuje procesy twórcze	monitoruje przebieg procesu twórczego, identyfikując przeszkody i wprowadzając korekty	Test teoretyczny
	efekty pracy twórczej są zgodne z określonymi wcześniej celami	Test teoretyczny
Posługuje się metodami wspierającymi kreatywność	dopasowuje metodę do specyfiki problemu i warunków pracy	Test teoretyczny
	opisuje korzyści i ograniczenia poszczególnych metod	Test teoretyczny

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

Czas trwania szkolenia to 2 dni szkoleniowe w godz. 9:00 - 16:00 - 14 h zegarowych (16 h dydaktycznych + przerwy).

Szkolenie odbywa się w grupach od 3 do 5 osób w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowisko dla każdego z uczestników, projektor, flipcharty, markery.

PROGRAM SZKOLENIA:

MODUŁ I

Czym jest kreatywność?

- Definicja kreatywności
- Kreatywność jako naturalna aktywność umysłu
- Inteligencja vs. Kreatywność
- Neuroplastyczność – jak działa mózg osoby kreatywnej?
- Kreatywność jako naturalna aktywność umysłu
- Inteligencja vs. Kreatywność
- Neuroplastyczność – jak działa mózg osoby kreatywnej?

MODUŁ II

Emocje a kreatywność

- Związek emocji z kreatywnością
- Model FLOW Mihaly'a Csikszentmihalyi'ego
- Humor i nastrój vs. Kreatywność.

MODUŁ III

Barierzy umysłu i ich przełamywanie

- Co utrudnia elastyczność poznawczą?
- Fiksacja funkcjonalna, strategia Titanica
- Techniki odblokowywania kreatywności: Burza pytań, technika podważania i ciekawości.

MODUŁ IV

Strategie Procesu Kreatywnego Myślenia

- Lista Pytań Osborne'a (SCAMPER)
- Strategia pierwszego kroku: Przełamywanie prokrastynacji i rozpoczynanie procesu twórczego.
- Strategia odroczonej oceny
- Strategia Walta Disneya.

MODUŁ V

Intuicja w Procesie Twórczym

- Model góry lodowej: Wykorzystanie intuicji i podświadomości w procesie twórczym.
- Inkubacja wiedzy, Serendypia
- Techniki uzyskiwania stanu między relaksem a mobilizacją: Techniki relaksacyjne, wizualizacje, ćwiczenia oddechowe.

MODUŁ VI

Osobowość kreatywna

- Cechy osobowości kreatywnej
- Wytrwałość, motywacja wewnętrzna
- Metody rozbudzania ciekawości poznawczej
- Jak rozwijać osobowość kreatywną?
- Technika – Dziennik Refleksji.

MODUŁ VII

Kreatywność zespołowa

- Model OAPD – proces doskonalenia i zwiększania efektywności w pracy zespołowej
- Eksperyment Belbina – role zespołowe
- Siła różnorodności
- Efekt eksperta
- Technika Burza mózgów 635
- Zasady generowania pomysłów
- Strategia odroczonej oceny.

MODUŁ VIII

Ciało a kreatywność

- Wpływ wysiłku fizycznego na mózg i kreatywność
- Odpoczynek
- Technika zmiany miejsca
- Techniki synchronizacji półkul mózgowych
- Wpływ stawianych pytań na samopoczucie i kreatywność.

WALIDACJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Moduł I i II	Łukasz Kukorowski	08-05-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 14 Przerwa	Łukasz Kukorowski	08-05-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 14 Moduł III	Łukasz Kukorowski	08-05-2025	10:45	13:00	02:15
4 z 14 Lunch	Łukasz Kukorowski	08-05-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 14 Moduł IV	Łukasz Kukorowski	08-05-2025	13:30	15:00	01:30
6 z 14 Przerwa	Łukasz Kukorowski	08-05-2025	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 Moduł V	Łukasz Kukorowski	08-05-2025	15:15	16:00	00:45
8 z 14 Moduł VI	Łukasz Kukorowski	09-05-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 14 Przerwa	Łukasz Kukorowski	09-05-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 14 Moduł VII	Łukasz Kukorowski	09-05-2025	10:45	13:00	02:15
11 z 14 Lunch	Łukasz Kukorowski	09-05-2025	13:00	13:30	00:30
12 z 14 Moduł VIII	Łukasz Kukorowski	09-05-2025	13:30	15:30	02:00
13 z 14 Przerwa	Łukasz Kukorowski	09-05-2025	15:30	15:45	00:15
14 z 14 Walidacja	-	09-05-2025	15:45	16:00	00:15


Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 029,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	169,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kukorowski



Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży telefonicznej i obsługi klienta, popartych ponad 10 letnią praktyką. Doświadczenie zdobywał jako handlowiec, konsultant, telemarketer, koordynator grupy trenerów, kierownik działu handlowego. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził 80 szkoleń z tematu kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów.

Prowadził szkolenia m.in. dla branży telekomunikacyjnej, energetycznej, informatycznej, spożywczej, finansowej. Budował od podstaw działy szkoleń i organizował procesy wdrożeń dla wielu organizacji. W szkoleniach wykorzystuje autorskie programy z naciskiem na warsztatowe podejście, oparte o własną, bogatą praktykę. Autor programów e-learningowych i podręczników szkoleniowych dotyczących obsługi klienta.

Realizuje szkolenia zakresu:

sprzedaży telefonicznej,
bezpośredniej,
obsługi klienta,
autoprezentacji / mowy ciała,
negocjacji,
train the trainer.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **materiały szkoleniowe** w segregatorach będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Organizator może odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się minimalna grupa 3 osób.

PROSIMY O KONTAKT PRZED ZŁOŻENIEM WNIOSKU O DOFINANSOWANIE, W CELU SPRAWDZENIA DOSTĘPNOŚCI TERMINU.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie dedykowanej**, wówczas program i warunki organizacyjne (termin, miejsce) ustalamy wspólnie z Klientem. Pracujemy **stacjonarnie i zdalnie**. Zapraszamy do kontaktu, w celu ustalenia formy szkolenia i sposobu pracy: tel. 881 036 989.

Tematyka:

Coaching menedżerski, Zarządzanie zespołem, Zarządzanie zmianą, Rozwiązywanie konfliktów, Motywowanie, Prowadzenie trudnych rozmów z pracownikami, Feedback, Organizacja czasu pracy, Komunikacja, Asertywność, Sprzedaż, Obsługa Klienta, Negocjacje, Radzenie sobie ze stresem, Odporność psychiczna, Employer Branding, Rekrutacja, Wypalenie zawodowe, Wystąpienia publiczne i autoprezentacja, Train the trainers, Mentoring, Współpraca, Mediacje w konflikcie.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek–Rozwój.

Adres

ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań
woj. wielkopolskie

Siedziba firmy OPEN Konsultacje i Szkolenia s.c.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Julita Gotkowicz - Żok

E-mail julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

Telefon (+48) 881 036 989