

Możliwość dofinansowania

Logo DZIAŁ SZKOLENIOWY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
DZIAŁ SZKOLENIOWY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Budowanie i zarządzanie zespołem w MŚP z zastosowaniem metodologii Insights Discovery

Numer usługi 2025/03/11/160101/2614333

3 100,00 PLN

brutto

3 100,00 PLN

netto

155,00 PLN

brutto/h

155,00 PLN

netto/h

Słupca / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

20 h

07.05.2025 do 30.06.2025

Informacje podstawowe

- Kategoria
Biznes / Organizacja
- Sposób dofinansowania
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
- Grupa docelowa usługi

Grupą docelową są pracownicy wszystkich szczebli, którzy dostrzegają potrzebę poprawy efektywności poprzez lepsze budowanie relacji i komunikację w celu osiągnięcia wspólnych celów. Szkolenie skierowane jest także do kadry zarządzającej, która chce wzmocnić kompetencje społeczne i zarządzać zespołem efektywniej oraz skuteczniej delegować zadania.

- Minimalna liczba uczestników
5
- Maksymalna liczba uczestników
15
- Data zakończenia rekrutacji
06-05-2025
- Forma prowadzenia usługi
stacjonarna
- Liczba godzin usługi
20
- Podstawa uzyskania wpisu do BUR
Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje uczestników do wykorzystywania metodologii Insights Discovery w codziennych relacjach biznesowych. Celem kursu jest zdobycie wiedzy jak wykorzystywać indywidualne preferencje osobowościowe oraz mocne strony do poprawy efektywności własnej i zespołowej. Celem szkolenia jest polepszenie komunikacji międzyludzkiej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekty uczenia się Rozróżnia podstawowe założenia i koncepcje metodologii Insights Discovery™	Kryteria weryfikacji Klasyfikuje główne typy kolorystyczne na podstawie wymienionych cech	Metoda walidacji Test teoretyczny
Efekty uczenia się Dostosowuje strategie motywacyjne do preferencji osobowościowych poszczególnych członków zespołu	Kryteria weryfikacji Trafnie dobiera metody motywacyjne względem preferencji osobowościowych	Metoda walidacji Test teoretyczny
Efekty uczenia się Dopasowuje konkretne metody radzenia sobie ze stresem dla poszczególnych typów osobowościowych	Kryteria weryfikacji Charakteryzuje możliwe reakcje na stres dla poszczególnych typów osobowościowych	Metoda walidacji Test teoretyczny
Efekty uczenia się Dobiera najbardziej efektywny sposób motywacji dopasowany do odbiorcy	Kryteria weryfikacji Rozróżnia modele motywacji poszczególnych typów	Metoda walidacji Test teoretyczny
Efekty uczenia się Trafnie dobiera formę feedbacku do stylu działania odbiorcy komunikatu	Kryteria weryfikacji Rozróżnia formy feedbacku	Metoda walidacji Test teoretyczny
Efekty uczenia się Określa adekwatne role zespołowe i zadania dla poszczególnych typów osobowościowych	Kryteria weryfikacji Uzasadnia skuteczność wybranej formy feedbacku względem preferencji jednostki	Metoda walidacji Test teoretyczny
Efekty uczenia się Określa adekwatne role zespołowe i zadania dla poszczególnych typów osobowościowych	Kryteria weryfikacji Wskazuje, które zadania są najbardziej efektywne w realizacji przez poszczególne typy osobowości według modelu Insights Discovery™	Metoda walidacji Test teoretyczny
	Kryteria weryfikacji Uzasadnia sposób dopasowania zadań i ról w zespole dla poszczególnych typów osobowości	Metoda walidacji Test teoretyczny

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

BLOK 1 - Odkrywanie metodologii

- Podstawy Insights Discovery™ - energie kolorystyczne (cztery kolory – osiem typów)
- Budowanie świadomości w oparciu o model C. G. Junga
- Trzy wymiary modelu funkcjonowania (Ekstrawersja-Introwersja, Myślenie-Uczucia oraz Doznania-Intuicja)
- Przepływ indywidualnych preferencji kolorystycznych
- Jak rozpoznać każdy typ kolorystyczny i charakterystyka typów antagonistycznych

BLOK 2 - Działanie w zgodzie z preferencjami Insights Discovery

- Wpływ Insights Discovery™ na efektywność indywidualną i zespołową
- Przepływ preferencji kolorystycznych w zespole
- Balans energii w zespole – jak zarządzać różnorodnością preferencji dla zwiększenia harmonii i efektywności
- Ryzyko w rozpoznaniu - jak uniknąć zjawiska etykietowania
- Motywacja i delegowanie dla poszczególnych typów osobowości
- Dopasowanie ról i zadań do preferencji psychologicznych
- Reakcje w sytuacjach stresowych - działanie pod presją
- Osobisty styl działania - study case
- Świadome ja vs. nieświadome ja

BLOK 3 - Komunikacja w oparciu o model C.G.Jung

- Feedback - jako narzędzie komunikacji i motywowania
- Tworzenie komunikatów dostosowanych do odbiorcy
- Komunikacja niewerbalna - budowanie przekazu, ukryta komunikacja
- Formy komunikacji poszczególnych typów
- Warsztat świadomego samodoskonalenia (praca na mocnych stronach)

BLOK 4 - Współpraca zespołowa na bazie Insights Discovery

- Wartości wnoszone do zespołu - moje miejsce w zespole - praktyczne wykorzystanie metodologii Insights Discovery™

- Adaptacja i akomodacja w zespole
- Inwentarz kultury zespołu
- Potencjalne kierunki rozwoju zespołu - mapa zespołu

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia

- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych (1h=45min)
- Usługa trwa 20 godzin dydaktycznych (15 zegarowych) - bez wliczania przerw
- Przerwy nie są wliczone w czas usługi rozwojowej
- Zajęcia obejmują 14 godzin dydaktycznych w formie teoretycznej oraz 6 godzin dydaktycznych w formie praktycznej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 BLOK I cz1	Agnieszka Maciejewska	07-05-2025	15:00	17:00	02:00
2 z 11 PRZERWA	Agnieszka Maciejewska	07-05-2025	17:00	17:20	00:20
3 z 11 BLOK I cz2	Agnieszka Maciejewska	07-05-2025	17:20	18:20	01:00
4 z 11 BLOK II cz 1	Agnieszka Maciejewska	07-05-2025	18:20	19:25	01:05
5 z 11 BLOK II cz 2	Agnieszka Maciejewska	27-06-2025	13:35	17:00	03:25
6 z 11 PRZERWA	Agnieszka Maciejewska	27-06-2025	17:00	17:20	00:20
7 z 11 BLOK III cz 1	Agnieszka Maciejewska	27-06-2025	17:20	19:50	02:30
8 z 11 BLOK III cz 2	Agnieszka Maciejewska	30-06-2025	14:00	15:00	01:00
9 z 11 BLOK IV	Agnieszka Maciejewska	30-06-2025	15:00	18:15	03:15
10 z 11 PRZERWA	Agnieszka Maciejewska	30-06-2025	18:15	18:35	00:20
11 z 11 WALIDACJA	-	30-06-2025	18:35	19:20	00:45

Cennik

Cennik

- Rodzaj ceny
Cena
- Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto
3 100,00 PLN
- Koszt przypadający na 1 uczestnika netto
3 100,00 PLN

- Koszt osobogodziny brutto
155,00 PLN
- Koszt osobogodziny netto
155,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Agnieszka Maciejewska

Wykształcenie:

- Studia Podyplomowe; Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu Marketing Strategiczny na Rynku Farmaceutycznym, 2004-2005
- Studia magisterskie; Akademia Wychowania Fizycznego; Turystyka i Rekreacja, 1996-2000

Kursy, szkolenia, certyfikaty:

- Bezpieczeństwo Psychologiczne w Zespołach; certyfikowany praktyk, 2025
- Odporność Psychiczna MTQ; certyfikowany praktyk MTQ Product Family, 2024
- Strengths Community Coach; certyfikowany praktyk pracy z Talentami Gallupa, 2024
- Professional Agile Leadership; 2023
- Sandler Training; certyfikowany trener, 2019
- Insights Discovery; certyfikowany trener, 2014
- Akademia Trenerów Sprzedaży, certyfikowany trener sprzedaży, 2013

Doświadczenie zawodowe:

- INSPIRE firma szkoleniowo-doradcza (2023-obecnie właścicielka, trenerka biznesu i efektywności osobistej)
- BAYER Sp. z o.o. (2021-2023 Competency Development Manager, 2014-2021 Training Manager, 2005-2014 Senior Medical representative)
- ROCHE Sp. z o.o. (2002-2005 Medical Representative, TZMO Group, 1999 – 2002 Przedstawicielka ds. sprzedaży i kluczowych klientów)

Styl prowadzenia szkolenia: (przykłady poniżej)

- Gry szkoleniowe
- Interaktywne warsztaty
- Studia przypadków z odniesieniem do życia zawodowego i prywatnego uczestników
- Krótkie prezentacje problemowe
- Praca w podgrupach

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będą wykorzystywane materiały multimedialne i/lub papierowe. Materiały szkoleniowe w formie skryptu uczestnicy kursu mogą otrzymać po zakończeniu kursu, po zgłoszeniu chęci ich otrzymania usługodawcy.

Warunki uczestnictwa

- brak dodatkowych warunków uczestnictwa

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

- Usługa jest zwolniona z VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23% (Podstawa par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień z podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień [Dz. U. z 2015 r. poz. 736]).

Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu. Walidator jest odpowiedzialny za weryfikację efektów uczenia się uczestników, nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu. Trener nie ingeruje w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Adres

ul. Rotmistrza Witolda Pileckiego 20/B
62-400 Słupca
woj. wielkopolskie

Kontakt

Agnieszka Siejek

E-mail

agnieszka.siejek@1uniwersytet.pl

Telefon

(+48) 605 647 092