



Szkolenie: Budowanie zespołu i praca zespołowa – podstawy

Numer usługi 2025/03/13/180138/2619712

2 700,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

168,75 PLN brutto/h

168,75 PLN netto/h

HC SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Kołobrzeg / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 28.05.2025 do 29.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ol style="list-style-type: none">1. Pracownicy wszystkich szczebli2. Członkowie zespołów projektowych i operacyjnych3. Osoby rozpoczynające pracę w nowym zespole4. Liderzy i menedżerowie zespołów5. Osoby chcące poprawić umiejętności współpracy w grupie
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	27-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności budowania efektywnych zespołów i skutecznej współpracy. Uczestnicy poznają kluczowe zasady działania zespołu, role grupowe, techniki efektywnej komunikacji oraz sposoby na zwiększenie

zaangażowania i motywacji w pracy zespołowej. Szkolenie dostarcza praktycznych narzędzi pomagających w integracji i rozwiązywaniu problemów wewnątrz grupy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia etapy rozwoju zespołu według modelu Tuckmana.	poprawnie przyporządkowuje opisy działań zespołu do odpowiednich etapów modelu Tuckmana.	Test teoretyczny
Charakteryzuje role zespołowe według modelu Belbina.	Wskazuje cechy charakterystyczne każdej roli oraz jej wpływ na funkcjonowanie zespołu.	Test teoretyczny
Projektuje strategię motywowania zespołu na podstawie wybranej teorii motywacji.	Dobiera odpowiednią strategię motywacyjną do konkretnej sytuacji zespołowej.	Test teoretyczny
Organizuje proces podejmowania decyzji w zespole z wykorzystaniem różnych metod decyzyjnych.	Wskazuje właściwe metody podejmowania decyzji w zależności od kontekstu.	Test teoretyczny
Uzasadnia znaczenie budowania zaufania w zespole i jego wpływ na efektywność pracy.	Wyjaśnia, jakie czynniki wpływają na zaufanie i jakie są konsekwencje jego braku.	Test teoretyczny
Ocena wpływu różnorodności w zespole na jego efektywność i innowacyjność.	Wskazuje korzyści i wyzwania związane z różnorodnością zespołową na podstawie podanych przykładów.	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

DZIEŃ 1: BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU

Sesja 1: Podstawy budowania zespołu

- Definicja zespołu i jego rola w organizacji
- Cechy skutecznego zespołu
- Fazy rozwoju zespołu (model Tuckmana: Forming, Storming, Norming, Performing)
- Kluczowe kompetencje lidera w procesie budowania zespołu

Sesja 2: Role w zespole i zarządzanie różnorodnością

- Model ról zespołowych Belbina
- Jak rozpoznać mocne strony i słabości członków zespołu
- Budowanie zespołu opartego na różnorodności – zalety i wyzwania
- Ćwiczenie: Określenie ról zespołowych na podstawie testu

Sesja 3: Komunikacja i efektywna współpraca w zespole

- Kluczowe zasady efektywnej komunikacji
- Aktywne słuchanie i udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej
- Rozwiązywanie konfliktów i techniki negocjacyjne
- Praktyczne ćwiczenia komunikacyjne

Sesja 4: Motywowanie zespołu i budowanie zaangażowania

- Kluczowe teorie motywacji (Maslow, Herzberg, McGregor)
- Strategie angażowania członków zespołu
- Jak radzić sobie z niską motywacją i wypaleniem zawodowym
- Case study: Jak skutecznie zmotywować zespół do działania?

DZIEŃ 2: SKUTECZNA PRACA ZESPOŁOWA I ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW

Sesja 1: Kultura zespołowa i wartości

- Tworzenie i wzmacnianie kultury zespołowej
- Wspólne wartości i ich wpływ na efektywność zespołu
- Budowanie zaufania i odpowiedzialności
- Ćwiczenie: Opracowanie wartości zespołowych

Sesja 2: Zarządzanie konfliktem w zespole

- Przyczyny konfliktów w zespołach
- Metody konstruktywnego rozwiązywania konfliktów
- Mediacja i strategie negocjacyjne w zespole

- Symulacja sytuacji konfliktowych i sposoby ich rozwiązania

Sesja 3: Efektywność zespołu i podejmowanie decyzji

- Jak mierzyć efektywność zespołu?
- Metody podejmowania decyzji w zespołach
- Rola kreatywności i innowacyjności w pracy zespołowej
- Praca w grupach: Rozwiązywanie problemu biznesowego

Sesja 4: Podsumowanie i wdrażanie zmian

- Tworzenie indywidualnego planu rozwoju zespołu
- Wdrożenie zdobytej wiedzy w praktyce
- Dyskusja: Jak utrzymać wysoką efektywność zespołu na dłuższą metę?

Test teoretyczny - walidacja

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut.

W ciągu dnia zostały uwzględnione 2 przerwy po 30 minut które nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Sesja 1: Podstawy budowania zespołu	Sławomir Nadolny	28-05-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 13 Sesja 2: Role w zespole i zarządzanie różnorodnością	Sławomir Nadolny	28-05-2025	09:30	11:00	01:30
3 z 13 Przerwa	Sławomir Nadolny	28-05-2025	11:00	11:30	00:30
4 z 13 Sesja 3: Komunikacja i efektywna współpraca w zespole	Sławomir Nadolny	28-05-2025	11:30	13:30	02:00
5 z 13 Przerwa	Sławomir Nadolny	28-05-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 13 Sesja 4: Motywowanie zespołu i budowanie zaangażowania	Sławomir Nadolny	28-05-2025	14:00	15:00	01:00
7 z 13 Sesja 1: Kultura zespołowa i wartości	Sławomir Nadolny	29-05-2025	08:00	09:30	01:30
8 z 13 Sesja 2: Zarządzanie konfliktem w zespole	Sławomir Nadolny	29-05-2025	09:30	11:00	01:30
9 z 13 Przerwa	Sławomir Nadolny	29-05-2025	11:00	11:30	00:30
10 z 13 Sesja 3: Efektywność zespołu i podejmowanie decyzji	Sławomir Nadolny	29-05-2025	11:30	13:30	02:00
11 z 13 Przerwa	Sławomir Nadolny	29-05-2025	13:30	14:00	00:30
12 z 13 Sesja 4: Podsumowanie i wdrażanie zmian	Sławomir Nadolny	29-05-2025	14:00	14:30	00:30
13 z 13 Test teoretyczny - walidacja	Sławomir Nadolny	29-05-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	168,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sławomir Nadolny

Ekspert z ponad 31-letnim doświadczeniem w zarządzaniu sprzedażą, marketingiem i budowaniu strategii. Karierę zawodową rozpocząłem w międzynarodowych korporacjach z branży FMCG, takich jak Unilever, Yardley of London, Elbrewery oraz Japan Tobacco, gdzie zdobyłem szeroką wiedzę na temat rynków i procesów biznesowych. Moją ścieżkę kontynuowałem w sektorze mediów i reklamy, obejmując stanowiska dyrektorskie w takich firmach jak Machina Press, PMPG (wydawca „Wprost” i „Do Rzeczy”), AMS oraz Stroer, gdzie z sukcesem zarządzałem sprzedażą i rozwijałem zespół. Od ponad 18 lat jestem również przedsiębiorcą w Newpublic i Buy Me Time, gdzie odpowiadałem za przejrzyste definiowanie procesów biznesowych oraz wdrażanie efektywnych strategii działania. Od ponad 8 lat łączę swoje doświadczenie korporacyjne i przedsiębiorcze z pasją do rozwoju ludzi jako trener biznesowy i coach. Realizując ponad 5000 godzin szkoleń dla 11 tysięcy uczestników.

Specjalizuję się w:

Przywództwie i odkrywaniu potencjału jednostek oraz zespołów,
Budowaniu strategii i skutecznej implementacji rozwiązań,
Zarządzaniu zmianą i definiowaniu procesów,
Szkoleniach z zakresu sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta,
Rozwoju liderów oraz wsparciu w budowaniu relacji w zespołach. Wykształcenie wyższe - ekonoemia i zarządzanie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Skrypt szkoleniowy
2. Prezentacja multimedialna
3. Test ról zespołowych (wg Belbina)
4. Arkusze ćwiczeń zespołowych
5. Przewodnik po technikach komunikacji i rozwiązywania konfliktów
6. Lista narzędzi wspierających współpracę
7. Notatnik i długopis

Adres

ul. ppor. Edmunda Łopuskiego 52

78-100 Kołobrzeg

woj. zachodniopomorskie

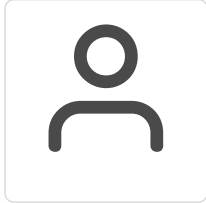
Budynek Intermedical

W przypadku problemów z dojazdem prosimy o kontakt telefoniczny: 534862880

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Jakub Mencfeld

E-mail jakubhg40@gmail.com

Telefon (+48) 661 336 370