

AGNIESZKA ROŻEK
PRO INNOWACJA**Budowanie zespołu w firmie.**

Numer usługi 2025/04/01/12520/2661987

 Zabierzów / stacjonarna Usługa szkoleniowa 9 h 30.06.2025 do 30.06.2025**996,30 PLN** brutto

810,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 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	Pracownicy wszystkich szczebli.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	29-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest rozwój kluczowych kompetencji efektywnego budowania zespołu między pracownikami wszystkich szczebli. Zwiększenie świadomości wyzwań w zespole i zdobycie praktycznych wskazówek dotyczących współpracy. Wypracowanie konkretnych zasad usprawniających współpracę w zespole. Budowanie pozytywnych relacji i wzmacnianie więzi w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności budowania zaufania i zaangażowania	– rozwój umiejętności wspólnego podejmowania decyzji i pracy nad wspólnymi celami. - budowanie poczucia wspólnej odpowiedzialności i przynależności do zespołu. - rozwijanie postawy proaktywnej, sprzyjającej wymianie wiedzy i doświadczeń.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Umiejętność i postawa nastawiona na rozwiązywanie konfliktów i budowanie pozytywnych relacji	- poznanie sposobów na rozwiązywania sporów i minimalizowanie napięć w zespole. - – rozwój umiejętności wspólnego podejmowania decyzji i pracy nad wspólnymi celami. - – identyfikacja indywidualnych kompetencji oraz ich wpływu na funkcjonowanie zespołu.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Zwiększenie efektywności pracy zespołu	– rozwój umiejętności efektywnego działania w grupie, - umiejętność wyznaczania i realizacji celów w grupie, - uświadomienie w jaki sposób umiejętne delegowanie zadań i ich realizacja wpływa na atmosferę pracy w firmie	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdza uzyskanie kompetencji i będzie zawierał opis efektów uczenia się
 Dostawca Usług zapewni inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia.

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

Walidacja efektów kształcenia 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 będzie potwierdzał zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Czas rozpoczęcia przerw zostanie dostosowany do realnych potrzeb grupy.

DZIEŃ 1

Moduł 1: Wprowadzenie

Istota zespołu i jego rola w organizacji

Etapy rozwoju zespołu

Role zespołowe

Czynniki wpływające na motywację w pracy zespołowej.

Strategie budowania zaangażowania w organizacji.

Znaczenie doceniania i feedbacku w pracy zespołowej.

Zarządzanie konfliktami i rozwiązywanie problemów w zespole

Planowanie i priorytetyzacja zadań w zespole.

Narzędzia wspierające efektywność zespołu

Kultura organizacyjna i jej wpływ na pracę zespołu

Moduł 2: Gra zespołowa Karuzela wartości - gra realizowana na świeżym powietrzu (o ile pozwolą warunki pogodowe)

Cel modułu: Wartości firmy i ich rolę w pracy.

Opis: Uczestnicy w grupach tworzą wartości, które wspierają współpracę, oraz identyfikują zachowania, które te wartości mogą osłabiać. Po grze nastąpi podsumowanie i wnioski.

Zysk: Lepsze zrozumienie kluczowych wartości wspierających zespół i ich praktyczne zastosowanie. Zidentyfikowanie punktów, gdzie mamy dysonans wiedzy (niby wartości są ale nie wszyscy je dostrzegają).

DZIEŃ 2

Moduł 1: Gra zespołowa – Emocje

Cel modułu: Głównie rozrywka, w drugiej kolejności integracja.

Opis: Osoba wychodzi z trenerem i wraca odgrywając co zobaczyła na karteczkach.

Zysk: Wzmocnienie współpracy, wyluzowanie zespołu. Pokazanie wartości otwartości. Zbudowanie podstaw pod ćwiczenie moduł nr 3.

Moduł 3: Wzajemne docenianie

Cel modułu: Budowanie pozytywnych relacji i wzmacnianie więzi w zespole.

Opis: Każdy uczestnik mówi coś pozytywnego o innej osobie w zespole. Ćwiczenie kończy wspólna refleksja na temat wartości wzajemnego uznania.

Zysk: Wzrost zaufania i poprawa atmosfery w zespole poprzez pozytywną komunikację.

Podsumowanie szkolenia i ewaluacja

Zysk: Utrwalenie efektów szkolenia i podkreślenie znaczenia wartości i współpracy w codziennej pracy zespołu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Realizacja Szkolenia	-	30-06-2025	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	996,30 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	810,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Wiśniewski

Doradca zarządzania biznesem. Menadżer z ponad 20-letnim doświadczeniem na stanowiskach związanych z zarządzaniem operacyjnym i sprzedażą. W trakcie realizacji kontraktów menadżerskich odpowiedzialny m.in. za organizację i wprowadzanie nowych projektów.

Prawnik. Ukończył także Ekonomikę i Zarządzania Firmami na Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Dyplomowany menedżer systemów zarządzania jakością oraz trener-szkoleniowiec.

Obecnie pracuje jako doradca biznesowy dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz szkoleniowiec prowadzący między innymi specjalistyczne warsztaty dotyczące sprzedaży oraz problematyki zarządzania i przywództwa.

W działalności doradczej wspiera zmianę w przedsiębiorstwie oraz wspomaga przełożenie wizji i strategii na procesy i procedury wykonawcze oraz skuteczne projekty optymalizujące istniejące organizacje. W praktyce zawodowej wyspecjalizował się otwieraniu i rozwoju punktów sprzedażowo-usługowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników szkolenia po zakończonym szkoleniu.

Adres

ul. Krakowska 378
32-080 Zabierzów
woj. małopolskie

Sala szkoleniowa usługobiorcy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Rożek Agnieszka

E-mail biuro@proinnowacja.pl

Telefon (+48) 608 313 826