



MWP.PL SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★ 5,0 / 5
2 oceny

Warsztaty integracyjne „Mocne Strony Zespołów” Wzmacnianie współpracy i komunikacji w zespole z wykorzystaniem stylów myślenia i działania FRIS®

Numer usługi 2025/05/20/182462/2759265

5 412,00 PLN brutto
4 400,00 PLN netto
225,50 PLN brutto/h
183,33 PLN netto/h

📍 Piła / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 05.08.2025 do 19.08.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa: Usługa kierowana jest do zespołów, które pragną zwiększyć efektywność współpracy i komunikacji. Warsztaty są szczególnie polecane firmom wdrażającym nowe zespoły, przechodzącym przez zmiany strukturalne lub chcącym wzmocnić integrację i zaufanie wśród pracowników.

Warsztaty „Mocne Strony Zespołu” są rekomendowane w sytuacjach, gdy:

- chcesz pozytywnie zaskoczyć swój zespół, oferując im nową formę integracji – głębszą na poziomie relacji i doświadczeń;
- pragniesz zwiększyć atrakcyjność imprezy integracyjnej poprzez umożliwienie zespołowi poznania się od innej strony – tej naturalnej, osobistej;
- chcesz naprawę zintegrować swój zespół, wprowadzić go na wyższy poziom relacji, komunikacji i współpracy;
- zależy Ci na trwałej zmianie zasad współpracy, ich precyzyjnym określeniu i rozpoczęciu nowego etapu w rozwoju firmy;
- chcesz zarządzać poprzez indywidualizację, uwzględniając unikalne cechy każdej osoby;
- pragniesz dowiedzieć się, czego potrzebują poszczególne osoby w Twoim zespole

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

40

Data zakończenia rekrutacji

04-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój umiejętności interpersonalnych uczestników z naciskiem na komunikację, współpracę i wzajemne zrozumienie w zespole. Uczestnicy poznają własne i cudze style poznawcze i działania w oparciu o narzędzie FRIS®, co pozwoli im efektywniej porozumiewać się i rozwiązywać konflikty. Warsztat integruje zespół poprzez ćwiczenia praktyczne, wymianę perspektyw i wspólne wypracowywanie rozwiązań – wzmacniając więzi i podnosząc motywację do współpracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje i rozumie style myślenia i działania FRIS® Dostosowuje komunikację do różnych stylów poznawczych w zespole Wykorzystuje mocne strony zespołu w praktycznych zadaniach Buduje zaufanie i wzmacnia relacje w zespole Identyfikuje i wykorzystuje różnice indywidualne jako zasób zespołu	Poprawnie identyfikuje własny styl oraz potrafi wskazać style innych uczestników Adekwatnie reaguje w ćwiczeniach komunikacyjnych, uwzględniając style myślenia rozmówców Proponuje rozwiązania bazujące na zidentyfikowanych mocnych stronach członków zespołu Aktywnie uczestniczy w ćwiczeniach integracyjnych, dzieli się refleksjami i wspiera innych Wskazuje, jak różnorodność stylów wpływa na efektywność zespołu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł I – Odkrywanie stylów poznawczych

1. Powitanie Uczestników, wymiana informacji, zawarcie kontraktu szkoleniowego
2. Poker FRIS® – ćwiczenie grupowe – autodiagnoza naturalnych predyspozycji
3. Style Myślenia – gra planszowa – zgłębianie wiedzy o stylach poznawczych
4. Super Moce – ćwiczenie grupowe – dyskusja moderowana: kiedy nasze atuty stają się przeszkodą?
5. Style Działania – gra planszowa – poznanie i rozróżnienie stylów działania

Moduł II – Zespołowa analiza i potencjał

1. Chwila prawdy – ujawnienie wyników badań FRIS®
2. Budujemy mosty – interpretacja wyników: podobieństwa i różnice w zespole
3. Mapa Super Mocy – gra zespołowa obrazująca potencjał zespołu
4. Podsumowanie i zakończenie dnia

Moduł III – Współpraca i zasady

1. Moja strategia na pracę – ćwiczenie indywidualne: mocne strony i deficyty
2. Wymieńmy się mocami – ćwiczenie grupowe integrujące
3. System efektywnej współpracy – jak lepiej się komunikować i współdziałać
4. Nasz Zespół, Nasze Zasady – ćwiczenie zespołowe – wypracowanie zasad współpracy

Moduł IV Efektywna komunikacja w zespole

1. 3 kluczowe obszary dla efektywnej komunikacji w zespole.
2. Jaki wpływ na komunikację ma teoria różnic indywidualnych?
3. W jaki sposób wykorzystać teorię Racjonalnej Terapii Zachowań w codziennej praktyce?
4. Dlaczego Analiza Transakcyjna jest „królową” w obszarze interakcji międzyludzkich?
5. Podsumowanie warsztatów.

Szkolenie trwa 24 godzin dydaktycznych (3 dni).

1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Przerwy nie są wliczane w czas trwania szkolenia.

Każdego dnia przewidziane są:

- dwie przerwy kawowe (po 15 minut),
- jedna przerwa obiadowa (35 minut).

Zajęcia mają charakter praktyczny i warsztatowy – prowadzone są z wykorzystaniem metod aktywnych, takich jak gry planszowe, ćwiczenia zespołowe, indywidualna autodiagnoza oraz wspólne analizy i refleksje. Uczestnicy pracują z indywidualnymi raportami FRIS®, co umożliwia im rozpoznanie i zrozumienie swoich naturalnych predyspozycji oraz mocnych stron całego zespołu. Program ukierunkowany jest na pogłębienie współpracy, komunikacji i zaufania w grupie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Moduł I: Style Myślenia FRIS® – poznanie siebie	Alicja Osowska	05-08-2025	08:00	12:00	04:00
2 z 5 Moduł II: Style Działania i potencjał zespołu	Alicja Osowska	05-08-2025	12:00	16:00	04:00
3 z 5 Moduł III: Strategie współpracy i zasady zespołowe	Alicja Osowska	06-08-2025	08:00	16:00	08:00
4 z 5 Moduł IV: Efektywna komunikacja w zespole	Alicja Osowska	19-08-2025	08:00	15:30	07:30
5 z 5 Walidacja – refleksja, feedback	-	19-08-2025	15:30	16:00	00:30

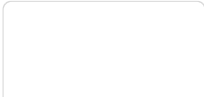
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 412,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	183,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Alicja Osowska



Trenerka sprzedaży, rekruterka, coach, konferansjerka oraz prelegentka podczas eventów biznesowych. Prowadząca programy związane z rynkiem nieruchomości. W branży szkoleniowej działa od 2018 roku, specjalizując się w sprzedaży, komunikacji interpersonalnej oraz zarządzaniu zespołami. Jako ekspertka w dziedzinie call centre, pomaga organizacjom zwiększać efektywność ich zespołów sprzedażowych oraz rozwijać umiejętności budowania relacji z klientami. Posiada ponad 12-letnie doświadczenie w branży medialnej i szkoleniowej, dzięki czemu skutecznie łączy kompetencje sprzedażowe z umiejętnością budowania silnych i zmotywowanych zespołów. Zajmuje się również coachingiem oraz wsparciem w zakresie autoprezentacji i wystąpień publicznych, pomagając rozwijać pewność siebie w relacjach biznesowych i osobistych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Karty pracy
- Materiały szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Uczestnicy pracują indywidualnie i zespołowo, wykonując ćwiczenia praktyczne i zadania warsztatowe.

Adres

ul. aleja Piastów 15
64-920 Piła
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Parking

Kontakt



Damian Rozmarynowski

E-mail rozmarynowski.damian@gmail.com

Telefon (+48) 502 484 822