



AKADEMIA
ROZWOJU
OSOBISTEGO
"KOMPAS"
MAŁGORZATA
DUDEK

★★★★★ 4,8 / 5

5 423 oceny

Szkolenie Efektywne narzędzia i strategie budowania zespołu

Numer usługi 2025/07/30/8826/2912724

📍 Węgorzewo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.09.2025 do 19.09.2025

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie "Efektywne narzędzia i strategie budowania zespołu" skierowane jest do:

- przedsiębiorców, właścicieli, menadżerów
- kierowników
- pracowników firmy zajmujących różne stanowiska

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

17-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Efektywne narzędzia i strategie budowania zespołu" przygotowuje uczestnika do budowania, prowadzenia i efektywnego zarządzania zespołem poprzez doskonalenie umiejętności komunikacyjnych, organizacyjnych oraz liderskich, z wykorzystaniem praktycznych narzędzi i technik pracy zespołowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
stosuje efektywne narzędzia i strategie budowania zespołu w pracy	wyjaśnia, czym jest efektywny zespół i dlaczego jego funkcjonowanie jest kluczowe dla sukcesu organizacji	Test teoretyczny
	wymienia korzyści płynące z pracy zespołowej oraz charakterystykę dobrze funkcjonującego zespołu	Test teoretyczny
	wymienia role zespołowe na podstawie modelu ról zespołowych Belbina	Test teoretyczny
	charakteryzuje czynniki motywujące członków zespołu i wymienia różnorodne strategie motywacyjne	Test teoretyczny
	wymienia techniki efektywnej komunikacji	Test teoretyczny
rozwija umiejętności komunikacji w danym zespole	opisuje techniki aktywnego słuchania	Test teoretyczny
	wymienia sposoby pokonywania barier komunikacyjnych	Test teoretyczny
	wymienia zasady udzielania konstruktywnego feedbacku	Test teoretyczny
	wymienia bariery komunikacyjne w zespole	Test teoretyczny
wyznacza cele zespołowe	opisuje znaczenie jasno określonych celów	Test teoretyczny
	charakteryzuje metodę SMART w wyznaczaniu celów zespołowych	Test teoretyczny
	wymienia zasady formułowania celów zespołowych	Test teoretyczny
planuje i organizuje pracę zespołu	wymienia i charakteryzuje techniki planowania i organizacji pracy	Test teoretyczny
	wymienia zasady/techniki delegowania zadań i odpowiedzialności	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
monitoruje i ocenia postępy pracy zespołu	charakteryzuje znaczenie monitorowania i oceny postępów pracy zespołu	Test teoretyczny
	wymienia oraz opisuje narzędzia i techniki monitorowania pracy zespołu	Test teoretyczny
	wymienia zasady analizy postępów zespołu	Test teoretyczny
	charakteryzuje rolę lidera w zespole	Test teoretyczny
stosuje umiejętności lidera zespołu w swojej pracy	wymienia i opisuje kluczowe kompetencje lidera zespołu	Test teoretyczny
	wymienia zasady samooceny umiejętności liderskich	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

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

Szkolenie "Efektywne narzędzia i strategie budowania zespołu" skierowane jest do:

- przedsiębiorców, właścicieli, menadżerów
- kierowników,
- pracowników firmy zajmujących różne stanowiska

Szkolenie "Efektywne narzędzia i strategie budowania zespołu" przygotowuje uczestnika do budowania, prowadzenia i efektywnego zarządzania zespołem poprzez doskonalenie umiejętności komunikacyjnych, organizacyjnych oraz lidarskich, z wykorzystaniem praktycznych narzędzi i technik pracy zespołowej.

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- mini wykład
- ćwiczenia indywidualne
- case study
- burza mózgów
- praca w grupach

Ramowy program usługi:

Dzień 1 - 18.09.2025, prowadzący: Ziemowit Sosiński

1. Wprowadzenie do budowania zespołów

- Definicja i znaczenie efektywnego zespołu
- Korzyści płynące z pracy zespołowej
- Charakterystyka dobrze funkcjonującego zespołu

2. Role zespołowe i dynamika grupy

- Omówienie modelu ról zespołowych Belbina
- Identyfikacja ról w zespole
- Ćwiczenie: Rozpoznawanie ról zespołowych w praktyce

3. Rozwijanie umiejętności komunikacji w zespole

- Uczestnicy będą potrafili stosować techniki efektywnej komunikacji i aktywnego słuchania.
- Uczestnicy nauczą się, jak pokonywać bariery komunikacyjne i udzielać konstruktywnego feedbacku.

4. Wyznaczanie celów zespołowych

- Znaczenie jasno określonych celów
- Metoda SMART w wyznaczaniu celów
- Ćwiczenie: Formułowanie celów zespołowych

Dzień 2 - 19.09.2025, prowadzący: Ziemowit Sosiński

1. Planowanie i organizacja pracy zespołu

- Techniki planowania i organizacji pracy
- Delegowanie zadań i odpowiedzialności
- Ćwiczenie: Tworzenie planu działania dla zespołu

2. Monitorowanie i ocena postępów zespołu

- Znaczenie monitorowania i oceny
- Narzędzia i techniki monitorowania pracy zespołu
- Ćwiczenie: Case study - analiza postępów zespołu

3. Rozwijanie umiejętności lidera zespołu

- Rola lidera w zespole
- Kluczowe kompetencje lidera zespołu
- Ćwiczenie: Samoocena umiejętności lidarskich i plan rozwoju

4. Test wiedzy - walidacja

Walidacja usługi odbędzie się 19 września 2025 roku w godz. 15:15–15:30 i będzie polegała na przeprowadzeniu pisemnego testu teoretycznego jednokrotnego wyboru (ABC). Test został opracowany przez trenera prowadzącego we współpracy z walidatorem, w oparciu o zamierzone efekty usługi. Testy (w formie papierowej) zostaną rozdane uczestnikom przez trenera prowadzącego usługę.

Wyniki testu będą oceniane przez walidatora zgodnie z kluczem odpowiedzi przygotowanym przez trenera prowadzącego usługę po zakończonej usłudze rozwojowej.

Zostanie zachowana rozdzielność pomiędzy szkoleniem a walidacją usługi.

Informacje dodatkowe:

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych
- Szkolenie składa się z 16 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wprowadzenie do budowania zespołów	Ziemowit Sosiński	18-09-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 10 Role zespołowe i dynamika grupy	Ziemowit Sosiński	18-09-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 10 Przerwa	Ziemowit Sosiński	18-09-2025	12:00	12:30	00:30
4 z 10 Rozwijanie umiejętności komunikacji w zespole	Ziemowit Sosiński	18-09-2025	12:30	14:00	01:30
5 z 10 Wyznaczanie celów zespołowych	Ziemowit Sosiński	18-09-2025	14:00	15:30	01:30
6 z 10 Planowanie i organizacja pracy zespołu	Ziemowit Sosiński	19-09-2025	09:00	12:00	03:00
7 z 10 Przerwa	Ziemowit Sosiński	19-09-2025	12:00	12:30	00:30
8 z 10 Monitorowanie i ocena postępów zespołu	Ziemowit Sosiński	19-09-2025	12:30	14:00	01:30
9 z 10 Rozwijanie umiejętności lidera zespołu	Ziemowit Sosiński	19-09-2025	14:00	15:15	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 10 Test wiedzy - walidacja	-	19-09-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ziemowit Sosiński

Trener specjalizujący się w strategiach marketingowych, strategiach komunikacji marki, Public Relations, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, budowie marki osobistej, zarządzaniu i przywództwie oraz budowaniu zespołów.

Posiada doświadczenie korporacyjne na stanowiskach związanych ze sprzedażą w tym managera sprzedaży odpowiedzialnego na 1/3 kraju, budowa i prowadzenie firm branży marketingowej i reklamowej (z wykorzystaniem Video Marketingu w sieci).

Pedagog - Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP, Specjalista z zakresu Public Relations – Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej w Sopocie, Certyfikowany Trener Biznesu – Akademia SET, Certyfikowany Storyteller – Mistrzowska Szkoła Storytellingu Biznesowego w Biznesie, Coach – Studium Zawodowe Coacha Biznesu NOVO w Warszawie

Trener stworzył i od 15 lat zarządza firmami marketingowymi i reklamowymi. Od lat bierze aktywny udział w procesie sprzedaży i w negocjacjach największych kontraktów branżowych, a także w procesie obsługi kluczowych klientów. Trener od wielu lat współpracował i współpracuje z wieloma międzynarodowymi i krajowymi agencjami reklamowymi w ramach kampanii marketingowych dla różnych firm. Trener również buduje i wdraża strategie marketingowe i komunikacyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw, a także doradza firmom w zakresie public relations.

Trener, posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Adres

ul. Przemysłowa 10
11-600 Węgorzewo
woj. warmińsko-mazurskie

Northman. Stocznia Jachtowa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Sandra Kasprowicz

E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 535 296 584