



Akademia Wartości
Fundamentem
BEATA TYMENDORF
Brak ocen dla tego dostawcy

Komunikacja i efektywna współpraca w zespole – wspólne wartości, wspólne cele

Numer usługi 2025/09/19/194498/3019974

📍 Gąsior / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 7 h
📅 07.11.2025 do 07.11.2025

1 500,00 PLN brutto
1 500,00 PLN netto
214,29 PLN brutto/h
214,29 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników danej organizacji, chcących poszerzać swoją wiedzę i umiejętności oraz kompetencje z zakresu komunikacji w budowaniu efektywnych zespołów oraz współpracy opartej na wspólnych wartościach, zasadach oraz celach, a także do pracowników i zespołów, których efekty pracy zależą m.in. od precyzyjnej komunikacji i przekazywania informacji lub poleceń przełożonych, zarządzających zespołem pracowników różnych działów współpracujących ze sobą pracowników z zespołów zróżnicowanych pod względem stażu pracy, wieku, kompetencji, zajmowanego stanowiska.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

06-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

7

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

Celem jest przygotowanie uczestnika szkolenia do samodzielnego wykorzystania technik komunikacyjnych opartych na wzajemnym szacunku, zrozumieniu i empatii w efektywnych zespołach oraz rozwijania umiejętności tworzenia spójnych

relacji między członkami zespołu oraz wspierania współpracy i osiągania wspólnych celów poprzez świadomą i efektywną wymianę informacji oraz aktywne słuchanie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Motywuje siebie i innych do zaangażowania w realizację zadań i celów	aktywnie wyraża oraz wspiera nowe pomysły w zespole	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	zachęca do aktywności i angażowania się	Obserwacja w warunkach symulowanych
	świadomie wykorzystuje swoje motywatory	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje podobieństwa i różnice osobowościowe do efektywnej współpracy w zespole	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	słucha innych, wkłada wysiłek w zrozumienie, nawiązuje do wypowiedzi innych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Efektywnie współpracuje oraz skutecznie komunikuje się oraz ze współpracownikami	współpracuje opierając się na zrozumieniu, szacunku i pozytywnych intencjach	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dopasowuje styl komunikacji indywidualnie do potrzeb i oczekiwań współpracowników	Wywiad ustrukturyzowany
	stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania)	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Realizuje zadania i cele wspólne dla zespołu i organizacji	Stosuje techniki realizacji celów m.in. SMARTER	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Realizuje cele ze świadomością wpływu na inne działy	Wywiad ustrukturyzowany
	Określa priorytety realizowanych zadań i celów	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zapobiega i rozwiązuje konflikty w zespole	Rozpoznaje przyczyny konkretnego konfliktu w zespole	Test teoretyczny
	Stosuje techniki rozwiązywania konfliktów zgodne z założeniami zrównoważonego rozwoju	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje rozwiązania trudnych sytuacji w zespole	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje zasady etyki zawodowej, jako fundament budowania zaufania w zespole	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 Automotywacja do współpracy oraz budowanie poczucia własnej wartości i pewności siebie

Uczestnicy połączeni w 2-3 osobowe zespoły będą stosowali techniki automotywacji oraz metody wzbogacania własnego potencjału poznane w trakcie szkolenia. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stolik, krzesła a także otrzyma karty flipchart i kolorowe mazaki.

Co motywuje mnie do pracy zespołowej

główne czynniki i zasady budowania automotywacji – moje mocne strony

Rola optymizmu i metody wzbogacania własnego potencjału. Wpływ optymizmu na podejmowanie działań i zaangażowanie

Wzmacnianie poczucia własnej wartości i pewności siebie

MODUŁ II Skuteczna komunikacja i współpraca oparta na szacunku i zaufaniu

Uczestnicy połączeni w 2-3 osobowe zespoły będą stosowali techniki skutecznej komunikacji i oraz metody aktywnego słuchania jako ważnego aspektu prawidłowej komunikacji. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stół, krzesła a także otrzyma karty flipchart i kolorowe mazaki.

zachowania wpływające (nie)pozytywnie na współpracę

techniki komunikacji wspierające współpracę w zespole

podobieństwa oraz różnice osobowościowe i wewnątrz zespołu, jak wykorzystywać różnorodność

Jak aktywne słuchanie wpływa na zrozumienie i współpracę.

MODUŁ III Realizacja zadań i celów wspólnych zespołu

Uczestnicy połączeni w 2 osobowe zespoły będą stosowali metody wyznaczania priorytetów oraz wdrożą na przykładach zasady SMATER i GROW do realizacji celów. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stół, krzesła a także otrzyma karty flipchart i kolorowe mazaki.

Poprawnie sformułowany cel – pokaż SENS działań

Wyznaczanie priorytetów – czy można robić wszystko? Koncentracja na sprawach gwarantujących osiągnięcie celu zespołu

Zasada SMATER oraz GROW w wyznaczaniu celów i ich praktyczne zastosowanie w realizacji celów zespołowych oraz efektywności pracy własnej.

MODUŁ IV Sytuacje konfliktowe w zespole

Uczestnicy połączeni w 2-3 osobowe zespoły będą identyfikowali przyczyny konfliktów w zespole, przeanalizują trudne sytuacje, które wpływają na efektywną współpracę w zespole. Stworzą kodeks etyki współpracy w zespole. Wymiana doświadczeń w podsumowaniu modułu. Każda grupa będzie miała do wykorzystania stół, krzesła a także otrzyma karty flipchart i kolorowe mazaki.

Przyczyny konfliktów w zespołach

Moja postawa w konflikcie

Trudne sytuacje w zespole

Etyka zawodowa i rozwiązywanie dylematów związanych z wykonywanym zawodem -budowanie zaufania w Zespole

MODUŁ V EGZAMIN WEWNĘTRZNY

Usługa świadczona jest w godzinach zegarowych, gdzie jedna godzina odpowiada 60 minutom . Czas trwania usługi 8 godzin. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi (łącznie 30 minut).

Zajęcia praktyczne 6:15 godzin. Zajęcia teoretyczne 1 godzina. Egzamin wewnętrzny 15 minut.

Ocena kompetencji- test

Harmonogram

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 MODUŁ I Automotywacja do współpracy oraz budowanie poczucia własnej wartości i pewności siebie	Andrzej Zdanowski	07-11-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 7 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	07-11-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 7 MODUŁ II Skuteczna komunikacja i współpraca oparta na szacunku i zaufaniu	Andrzej Zdanowski	07-11-2025	09:45	11:30	01:45
4 z 7 MODUŁ III Realizacja zadań i celów wspólnych zespołu	Andrzej Zdanowski	07-11-2025	11:30	13:00	01:30
5 z 7 PRZERWA	Andrzej Zdanowski	07-11-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 7 MODUŁ IV Sytuacje konfliktowe w zespole	Andrzej Zdanowski	07-11-2025	13:30	14:45	01:15
7 z 7 MODUŁ VEGZAMINWEW NETRZNY	-	07-11-2025	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Zdanowski

Od kilkunastu lat tworzę i prowadzę zespoły sprzedażowe. Moje atuty to bogate doświadczenie i praktyka w zarządzaniu grupami sprzedażowymi.

Nagrody oraz referencje od firm będących liderami rynku potwierdzają moje osiągnięcia oraz ciągłe dążenie do realizacji wyznaczanych celów. Cała moja praca to... ludzie.

Efekty moich metod zarządzania zostały docenione m.in. nagrodą Dyrektora Zarządzającego TPDiTel w konkursie „Najlepszy Szef”, wyróżnieniem/ nagrodą za wyniki sprzedażowe w firmie UNI-FILM Sp. z o.o., nagrodą Zarządu ANB Sp. z o.o. za efektywność działań.

Jako trener specjalizuję się w szkoleniach z zakresu sprzedaży i zarządzania zespołami – budowania, motywacji oraz przywództwa.

Różnorodność branż, w których zdobywałem doświadczenie (reklama, ubezpieczenia, windykacja, budownictwo, inwestycje, rolnictwo, usługi i finanse), pozwala mi na elastyczne podejście doprowadzonych zajęć i szybkie znalezienie wspólnego języka z uczestnikami.

Jestem autorem książki „Typologia osobowości w praktyce, czyli jak ułatwić sobie życie”. Jestem współautorem książki „Sięgaj dalej – scenariusze szkoleń biznesowych”.

W TVN CNBC występowałem jako ekspert w dziedzinie organizacji i planowania pracy menadżera. Wykładowca na studiach MBA, tematu Self Management - zarządzanie zespołami biznesowymi w praktyce

„Trener zmian” (potwierdzony certyfikatem).

Sprawiam, że ludziom „chce się chcieć” 😊

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy usługi otrzymają skrypt materiałów szkoleniowych dostosowanych do realizowanej usługi rozwojowej. Materiały zawierają pojęcia teoretyczne oraz ćwiczenia praktyczne. Dodatkowo uczestnicy otrzymają: notatnik, teczkę, długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Sala szkoleniowa do 30 m2. Oddzielne stanowiska pracy dla każdego z uczestników (krzesło, stolik). Dostosujemy nasze usługi do indywidualnych wymagań uczestników, aby zapewnić pełne uczestnictwo i komfort w trakcie trwania szkolenia.

W efekcie ukończenia kursu uczestnicy uzyskają certyfikat ukończenia kursu, potwierdzającym nabycie kwalifikacji w obszarze komunikacji i współpracy w zespole.

PODSTAWA ZWOLNIENIA Z VATU:

Podstawy prawne zwolnienia z vat : 1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Adres

Gąsiory 51A
21-307 Gąsiory
woj. lubelskie

Kontakt



Beata Tymendorf

E-mail b.tymendorf@abt.biz.pl

Telefon (+48) 574 221 009