



Centrum "Mentoris"
Mateusz Prucnal

★★★★★ 4,9 / 5

2 825 ocen

Zarządzanie zespołem/relacją poprzez WYZNACZANIE CELÓW STRATEGICZNYCH w oparciu o metodę dialog motywujący - szkolenie

Numer usługi 2025/11/04/25838/3125882

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.02.2026 do 08.02.2026

3 040,00 PLN brutto

3 040,00 PLN netto

190,00 PLN brutto/h

190,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Przedstawiciele wszystkich profesji gdzie pracuje się w oparciu o relacje zarówno zarządzając zespołem ludzi jak i indywidualnym kontaktem, ze szczególnym uwzględnieniem pracy nad zmianą.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	06-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

Usługa "Zarządzanie zespołem/relacją poprzez WYZNACZANIE CELÓW STRATEGICZNYCH w oparciu o metodę dialog motywujący - szkolenie" przygotowuje uczestnika do nabycia umiejętności posługiwania się narzędziami DM oraz wyznaczanie celów strategicznych w procesie zmiany zgodnie z założeniami metody dialog motywujący.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia różnice między pytaniami otwartymi a zamkniętymi w kontekście DM.	Wskazuje po dwie cechy charakterystyczne dla każdego rodzaju pytań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Podaje po jednym przykładzie pytania otwartego i zamkniętego stosowanego w rozmowie DM.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje zasady neutralności w relacji pomagającej.	Definiuje neutralność w relacji prowadzącej rozmowę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia dwa skutki braku neutralności w kontekście DM.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje i opisuje narzędzia DM zawarte w modelu OARS.	Wymienia cztery elementy modelu OARS.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje funkcję każdego narzędzia w kontekście budowania relacji z rozmówcą.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje metodę SMART jako narzędzie formułowania celów strategicznych.	Rozwija każdy składnik akronimu SMART.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje poprawnie i błędnie sformułowany cel na podstawie opisu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik formułuje pytania dopasowane do celu rozmowy i potrzeb rozmówcy.	Wskazuje poprawne pytania otwarte i zamknięte dobrane do scenariusza rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera pytania do celu rozmowy spośród podanych opcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje błędy w komunikacji wpływające negatywnie na motywację rozmówcy.	Wskazuje co najmniej trzy typowe błędy (np. ocenianie, doradzanie, moralizowanie).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje fragmenty rozmowy zawierające błędy komunikacyjne.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje technikę ZZZ jako sposób na skuteczne udzielanie informacji.	Wymienia i wyjaśnia trzy etapy techniki ZZZ.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera prawidłowe elementy ZZZ do opisanego przypadku rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje wpływ postawy prowadzącego na kierunek rozmowy i motywację odbiorcy.	Wskazuje dwa przykłady, jak postawa prowadzącego może wpłynąć na rozmówcę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje zgodne i niezgodne fragmenty rozmowy z duchem DM.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykazuje gotowość do prowadzenia rozmów w sposób wspierający autonomię rozmówcy.	Wskazuje dwa przykłady komunikatów wspierających autonomię.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje fragment naruszający autonomię rozmówcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przyjmuje odpowiedzialność za styl i skutki własnej komunikacji w procesie zmiany.	W analizie przypadku wskazuje własne błędy komunikacyjne.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wybiera wspierające formy wypowiedzi spośród zaproponowanych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik współpracuje w poszukiwaniu wspólnego kierunku zmiany.	Podaje dwa przykłady, jak angażować rozmówcę w proces wspólnego definiowania celu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje, czy cel został narzucony czy wypracowany wspólnie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje przykłady języka motywującego i języka demotywującego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Klasyfikuje sformułowania pod względem ich wpływu na motywację.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik świadomie stosuje język wspierający motywację rozmówcy.		

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

16 godzin zegarowych: 6 godzin 40 minut teoretycznych, 7 godzin 10 minut praktycznych, 30 minut walidacji w tym 1 godzina 40 minut przerw.

Przerwy są wliczone w czas szkolenia

1. Pytania otwarte i zamknięte – ich rola i znaczenie według DM

Czas trwania: 2 godziny (1h teoria / 1h praktyka)

Teoria:

- Wprowadzenie teoretyczne: różnice między pytaniami otwartymi a zamkniętymi.
- Omówienie, jakie efekty wywołują w rozmowie pytania otwarte w porównaniu do zamkniętych.
- **Praktyka:**
- Dyskusja: jak unikać nadmiernego stosowania pytań zamkniętych?
- Ćwiczenie praktyczne: tworzenie pytań otwartych dla typowych sytuacji z pracy uczestników.
- **Metody:** prezentacja, dyskusja, burza mózgów, ćwiczenia w parach

2. Pomaganie z zachowaniem postawy neutralnej

Czas trwania: 3 godziny (2h teoria / 1h praktyka)

Teoria:

- Wyjaśnienie koncepcji neutralności w relacji pomagania (bez oceniania, narzucania własnych opinii).
- Przykłady sytuacji, w których neutralność jest kluczowa.
- **Praktyka:**
- Warsztaty: analiza przypadków, w których neutralność była utrzymana lub naruszona.
- Ćwiczenie: odgrywanie ról w parach – pomaganie z zachowaniem neutralności.
- **Metody:** prezentacja, case study, odgrywanie ról, analiza przykładów

3. Ćwiczenia praktyczne wszystkich narzędzi DM (OARS)

Czas trwania: 2 godziny 10 minut (1h teoria / 1h 10 min praktyka)

Teoria:

- Omówienie narzędzi OARS (Otwarte pytania, Afirmacje, Refleksje, Podsumowania).
- Przykłady ich zastosowania w praktyce.
- **Praktyka:**
- Seria ćwiczeń: uczestnicy pracują w parach, wykorzystując narzędzia OARS w symulowanych sytuacjach.
- Feedback i analiza nagrań/działań grupowych.
- **Metody:** prezentacja, ćwiczenia praktyczne, analiza interakcji, praca w parach

4. Różne cele prowadzącego i rozmówcy a wyznaczenie kierunku zmiany

Czas trwania: 2 godziny (1h teoria / 1h praktyka)

Teoria:

- Teoretyczne podstawy rozbieżności celów i ich wpływu na rozmowę.
- **Praktyka:**
- Dyskusja: jak prowadzący może unikać narzucania swojego celu?
- Ćwiczenie: identyfikowanie celów rozmówcy i wspólne poszukiwanie wspólnego kierunku zmiany.
- Studium przypadku: analiza sytuacji z życia zawodowego uczestników.
- **Metody:** dyskusja, ćwiczenia analityczne, studium przypadku, praca w grupach

5. Wymiana informacji (ZZZ) i udzielanie rad

Czas trwania: 3 godziny (1h teoria / 2h praktyka)

Teoria:

- Wyjaśnienie techniki ZZZ (Zapytaj – Zaoferuj – Zapytaj).
- Dyskusja: dlaczego udzielanie rad często jest nieskuteczne i jak to zmienić?
- **Praktyka:**
- Praktyka: uczestnicy w grupach ćwiczą model ZZZ w rozmowach o różnej tematyce.
- Feedback i omówienie skuteczności zastosowanych metod.
- **Metody:** mini-wykład, dyskusja, ćwiczenia w grupach, odgrywanie scenek

6. Ćwiczenie praktycznych umiejętności wyznaczania celów strategicznych

Czas trwania: 1 godzina 40 minut (40 min teoria 1h praktyka)

Teoria:

- Krótkie wprowadzenie do metody SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound).
- Przykłady celów strategicznych i różnice między celami długoterminowymi a krótkoterminowymi.
- **Praktyka:**
- Ćwiczenie: uczestnicy w grupach tworzą cele strategiczne na podstawie zaproponowanych scenariuszy.
- Analiza wyników i dyskusja nad potencjalnymi trudnościami w realizacji celów.
- **Metody:** prezentacja, praca w grupach, burza mózgów, analiza scenariuszy

Walidacja (30 minut)

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzona będzie w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, składającego się z:

- minimum 20 pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru,

Test będzie obejmował wszystkie obszary objęte programem szkolenia, tj. wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne. Każdy uczestnik musi uzyskać min. 80% punktów, aby otrzymać potwierdzenie nabycia kompetencji.

Metody prowadzenia zajęć:

- prezentacja
- burza mózgów
- za i przeciw
- dyskusja
- case study
- odgrywanie ról
- ćwiczenia w parach
- praca w grupach
- analiza sytuacji
- studium przypadku
- mini-wykład
- feedback grupowy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne zostaną przekazane uczestnikowi szkolenia w formie elektronicznej. Materiały zostaną przesłane e-mailem na podany adres skrzynki elektronicznej uczestnika szkolenia.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa jest stworzenie przez uczestnika szkolenia konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz wywiązanie się z warunków, które są przedstawione przez konkretnego Operatora, do którego przekazywane są dokumenty o dofinansowanie do danej usługi rozwojowej.

Przedsiębiorca jest zobowiązany do założenia konta uczestnika instytucjonalnego w BUR. Pracownik przewidziany do udziału w Projekcie jest zobowiązany do założenia konta uczestnika indywidualnego w BUR, na stronie www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl oraz przypisania się do profilu instytucjonalnego przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy powinni spełniać warunki przedstawione przez danego Operatora, do którego zostały złożone dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

- Szkolenie prowadzone jest na platformie zoom.
- W przypadku uczestniczenia w usłudze osoby z niepełnosprawnością usługa zostanie dostosowana do jej potrzeb.
- 1 godziny usługi rozwojowej = 60 minut.
- Uczestnictwo w szkoleniu, będzie weryfikowane na podstawie raportu z logowań wygenerowanego z systemu. Konieczne jest uzyskanie przez uczestnika minimum 80% frekwencji.
- przerwy są wliczone w czas prowadzenia zajęć

Warunki techniczne

Wymaganie sprzętowe:

komputer wyposażony w kamerę i głośnik i mikrofon z aktualnym systemem operacyjnym (Windows, macOS lub Linux) i co najmniej 2 GB pamięci RAM

Parametry łącza sieciowego:

szybkość pobierania i wysyłania co najmniej 5Mb/s.

Minimalne parametry potrzebne do obsługi komunikatora dla:

a) Systemu Windows 10 w wersji 1507 lub nowszej Systemu Windows 8 Systemu Windows 7 Systemu Windows 32 (obsługiwane są wersje 64- i 64-bitowe) 1. Procesor Co najmniej 1 GHz 2. Pamięć RAM Co najmniej 2 GB 3. Dodatkowe oprogramowanie DirectX w wersji 9.0 lub nowszej b) komputery Mac Program Skype na komputer Mac wymaga systemu Mac OS X 10.10 lub nowszego 1. Procesor co najmniej Intel 1 GHz (Core 2 Duo) 2. Pamięć RAM Co najmniej 2 GB 3. Dodatkowe oprogramowanie Najnowsza wersja programu QuickTime Łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s (APMG Int. zaleca korzystanie z łącza stałego) Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów (czytnik plików pdf oraz doc) oraz mikrofon.

Kontakt



PIOTR MAKOWSKI

E-mail makowskipiotr22@gmail.com

Telefon (+48) 576 660 550