



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

Budowanie zespołu poprzez komunikację, pracę zespołową i relacje

Numer usługi 2026/04/30/5061/3524603

📍 Gdańsk

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 19.10.2026 do 20.10.2026

1 480,00 PLN brutto

1 480,00 PLN netto

92,50 PLN brutto/h

92,50 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie polecamy dla wszystkich pracowników, szczególnie pracujących w zespołach, lecz także takich, którzy pracują samodzielnie, współpracując z innymi w produkcji, sprzedaży, dystrybucji, realizując projekty.

Szkolenie przydatne dla menedżerów, niezależnie od szczebla zarządzania, kierujących zespołami czy też projektami, a pragnących zadbać o politykę jakości w firmie, motywację pracowników, wdrażających u siebie wydajne metody pracy zespołowej dla osiągnięcia celów przedsiębiorstwa.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

15-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do wdrażania wydajnych metod pracy zespołowej (wykorzystanie potencjału zespołu) dla osiągnięcia celów przedsiębiorstwa i zadowolenia załogi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
charakteryzuje niezbędne cechy, charakterystyczne dla efektywnego zespołu	Opisuje zasadę dotyczącą ustalania i definiowania celów /SMART; GROW	Test teoretyczny
	Charakteryzuje metody pracy zespołowej, zespołowe rozwiązywanie problemów	Test teoretyczny
Stosuje zasady komunikacyjne	Wymienia i opisuje min 5 zasad skutecznej komunikacji w zespole	Test teoretyczny
Wykorzystuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się ze współpracownikami	Rozpoznaje i unika typowych błędów i komunikacyjnych w pracy zespołowej	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Podstawą sukcesu rynkowego firmy, handlowej czy też produkcyjnej jest jej potencjał ludzki. Dobrze pracujący zespół pozwala przedsiębiorstwu utrzymać pozycję na rynku, wyprzedzać konkurencję, zapewnić stabilizację dochodów, zmniejszać straty, realizować zakładane cele, realizować politykę jakości. Dobrze pracujący, zmotywowany zespół pracowników to grupa świadomych swoich działań i

odpowiedzialnych ludzi nastawionych na działanie zespołowe i dobrze znających stawiane przed nimi cele. To szkolenie pomaga stworzyć taki właśnie zespół.

Celem szkolenia jest praca nad zbudowaniem zespołu umiającego razem realizować wyznaczone przez organizację cele oraz zbudowanie świadomości roli pracy zespołowej. W szkoleniu pojawiać się będą zatem elementy budowania zespołu, pracy nad konfliktem oraz elementy zarządzania jakością związane z metodologią Kaizen czy TQM.

MODUŁ I. BUDOWANIE ZESPOŁU I PRACA ZESPOŁOWA

1. Ustalanie i definiowanie celów /SMART; GROW/
2. Podniesienie nastawienia zespołu na wspólną realizację celów
3. Umiejętności pracy zespołowej
4. Świadomość pozytywów pracy zespołowej
5. Integracja zespołu
6. Uczestnictwo w pracy zespołowej jako świadome działanie członków zespołu
7. Metody pracy zespołowej, zespołowe rozwiązywanie problemów

MODUŁ II. WZAJEMNE RELACJE W ZESPOLE - ICH ROLA W ASPEKCIE REALIZACJI ZADAŃ

1. Komunikacja w zespole
2. Zarządzanie konfliktem w zespole
3. Asertywność
4. Zespół to emocje
5. Myślenie pytaniami

MODUŁ III. ODPOWIEDZIALNOŚĆ I KONSEKWENCJE W PRACY, ZMIANA JAKO CZĘŚĆ ROZWOJU FIRMY

MODUŁ IV. JA JAKO PRACOWNIK - IDENTYFIKACJA Z FIRMA

1. Praca jako wartość
2. Zadowolenie z pracy
3. Firma to także ja

MODUŁ V. FILOZOFIA KLIENTA WEWNĘTRZNEGO - POTRZEBA, CECHA, KORZYŚĆ

MODUŁ VI. ZESPOŁOWE WYPRACOWANIE NIEZBĘDNYCH NARZĘDZI I PROPOZYCJI ZMIAN

MODUŁ VII. WALIDACJA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia

- Dyskusja facylitowana
- Praca w grupach
- Studia przypadku
- Odgrywanie scenek, nagrywanie
- Opracowywanie rozwiązań
- Mini wykład trenera.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 60/40

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Więcej informacji na temat szkolenia znajduje się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/budowanie-zespołu-poprzez-komunikację-prac-zespołową-i-relacje-2026-10-19-gdańsk.html>

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Budowanie zespołu poprzez komunikację, pracę zespołową i relacje	Andrzej Zabawa	19-10-2026	10:00	17:00	07:00
2 z 3 Budowanie zespołu poprzez komunikację, pracę zespołową i relacje	Andrzej Zabawa	20-10-2026	09:00	15:45	06:45
3 z 3 WALIDACJA	Andrzej Zabawa	20-10-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 480,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	92,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Zabawa

Trener, coach i konsultant. Nastawiony na efekt, praktyk z dużym doświadczeniem biznesowym w sprzedaży, zarządzaniu operacyjnym jak też rozwoju kompetencyjnym pracowników. Prowadzi szkolenia biznesowe oraz dla organizacji społecznych.

Przez okres mojej kariery zawodowej zajmowałem się wieloma obszarami biznesu. Tworzyłem od zera nowe przedsiębiorstwa, w tym pierwsze prywatne firmy dystrybucyjne i usługowe. Założyłem własną firmę, którą do dziś zarządzam i która nieźle radzi sobie na bardzo konkurencyjnym rynku. Przez dłuższy pracowałem w korporacji handlowej, gdzie zaczynałem od stanowiska doradcy klienta

i przeszedłem wszystkie szczeble kariery do stanowiska w zarządzie firmy.

Z wykształcenia jestem weterynarzem i absolwentem kierunku filozofia i mediacje społeczne oraz pedagogika i terapia społeczna. Ukończyłem również studia podyplomowe dla trenerów grupowych, podyplomowe studia z zakresu coachingu oraz program Executive MBA w Instytucie Nauk Ekonomicznych PAN.

Od kilku lat moja aktywność skupia się głównie na pracy trenerskiej. Prowadzę szkolenia biznesowe jak też dla organizacji społecznych.

Od 2009 współpracuje z Instytutem Rozwoju Biznesu. Prowadził szkolenia m.in. dla PZU Życie, Bank Poczty, Makro, PZU SA, BZWBK, Poczta Polska, mBank, PKP Intercity, Natur House.

Główne kompetencje szkoleniowe związane są z obszarami obsługi klienta, sprzedaży i obsługi klienta przez telefon, organizacji i zarządzania w call center, komunikacji, zarządzania zespołem, coachingu, zarz

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe - skrypt w wersji elektronicznej, ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.
- Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80% (sposób potwierdzenia frekwencji - podpis na liście obecności)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych”.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego w BUR jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

Adres

ul. Podwale Grodzkie 9

80-895 Gdańsk

woj. pomorskie

Hotel**** SCANDIC

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452