Szkolenie online: Efektywne budowanie zespołu – doskonalenie umiejętności menedżerskich

# Terminy szkolenia

* 15-16 grudnia 2020 Online

# Opis szkolenia i cel

Celem jest nauczenie osób zarządzających zespołami, skutecznej współpracy i komunikacji w zespole. Uczestnicy , którzy mają wiedzę i doświadczenie w tym zakresie, będą mieli możliwość rozwijania tych umiejętności i zapoznania się z koncepcją Ról Zespołowych. Cel osiągniemy poprzez ćwiczenia i ustalenie sposobów zarządzania dla Każdej z Roli, jaką przyjmują pracownicy w zespole. W trakcie warsztatu rozegraną zostaną dwie gry symulacyjne: „Zmiany w przedsiębiorstwie” oraz „Traktat pokojowy”. Dodatkowo zapoznamy się ze „Studium Przypadku”, w ramach którego realizowany był projekt „odbudowy” zachwianych relacji międzyludzkich w firmie. Przeanalizujemy ten przykład od początku, czyli od diagnozy następujących zjawisk:

* brak współpracy między wydziałami,
* brak zaangażowania pracowników,
* brak wspólnego celu,
* brak skutecznej komunikacji międzywydziałowej,
* brak wzajemnego szacunku.

Aż do finalnej koncepcji projektu, gdzie zaprezentowane zostaną wypracowane przez managerów, rozwiązania niezbędne do wyprowadzenia firmy z atmosfery niechęci i wzajemnego braku zaufania pomiędzy pracownikami do sytuacji w której pracownicy odkrywają potencjał firmy i rozpoczynają proces angażowania się w Wizję/Misję i Strategię firmy i rozpoczynają proces :”Budowania mostów”, który jest metaforą satysfakcjonujących, owocnych i szczerych relacji międzyludzkich.

Dodatkowo uczestnicy:

* poszerzą wiedzę na temat zespołu, jego budowy, funkcjonowania,
* wykształcą zachowania sprzyjające pracy zespołu,
* wykształcą umiejętności rozwiązywania konfliktów w oparciu o współpracę,
* wykształcą zachowania sprzyjające dobremu porozumiewaniu się,
* rozwiną umiejętności budowania autorytetu wśród byłych współpracowników.

# Korzyści dla uczestników

Dzięki umiejętności zarządzania zgodnej z Rolami Zespołowymi, sprawisz, że współpracownicy zacznie funkcjonować w jeszcze sprawniejszy i efektywniejszy sposób. Ty sam będziesz potrafił trafnie ocenić, kiedy zastosować konkretną technikę komunikacji i będziesz wiedział jak pracować z osobami, które przyjmują nieświadomie określone role w grupie. Zdobędziesz umiejętności niezbędne do budowania długofalowych relacji międzyludzkich w biznesie.

# Metody szkolenia

Trener w ramach pracy warsztatowej online przekaże uczestnikom skuteczne rozwiązania w zakresie kierowania zespołem pracowniczym. Uczestnicy wezmą udział w dwóch symulacjach managerskich.

# Czas trwania

16 godzin dydaktycznych - 2 dni

# Program szkolenia

Dzień I – Zadanie konstrukcyjne – Budowanie Mostu. Przegląd sposobów komunikacji pomiędzy członkami zespołu. Zapoznanie się z koncepcją Ról Zespołowych i nauczenie się komunikowania każdą z ról. Budowanie autorytetu. Gra symulacyjna oraz zapoznanie ze „Studium przypadku”.

**Moduł I: 2,5h**
1.     „Budowanie mostów”, czyli komunikacja w zespole/firmie/organizacji, czyli co się na nią składa i od kogo zależy:

* najczęstsze wzorce komunikowania się w zespole,
* kierunki i treści komunikacji,
* struktura i przepływ informacji a efektywność podejmowania decyzji,
* sieci komunikacyjne w zespole.

2.    Efektywność pracy zespołu w perspektywie długoterminowej:

* analiza własnych zachowań, słabe i mocne strony, na podstawie osobistych doświadczeń biznesowych,
* czynniki warunkujące skuteczność działań zespołowych,
* prezentacja narzędzi diagnozy skuteczności własnego zespołu pracowniczego,
* planowanie strategii zmian służących usprawnieniu działań zespołowych.

3.    Konflikt, jako przyczyna trudności i niezrozumienia w relacjach z ludźmi, czyli kilka prostych słów jak zrobić sobie wrogów:

* źródła i rodzaje konfliktów,
* postawy wobec konfliktów a źródła ich rozwiązywania,
* diagnozowanie sytuacji konfliktowej,
* przygotowanie i podejmowanie decyzji rozstrzygających,
* style rozwiązywania konfliktów i sposoby wyrażania niepopularnych opinii i przekonań.

4.    Jak się zachowują prawdziwi Liderzy i Przywódcy, którzy pociągają za sobą masy ludzi, czyli przegląd zachowań z komunikacji niewerbalnej tzw. Mowy Ciała, charakterystycznej dla liderów.

* Postawa ciała, ton głosu, charakterystyczne gesty i ich wpływ na nieświadomość podległego personelu, poddawanemu tego typu wpływowi.
* Połączenie zdobytych umiejętności z zakresu osobowości lidera, stylu komunikacji lidera, oraz zachowań niewerbalnych lidera, z poczuciem pewności siebie.
* Ćwiczenia, których głównym celem, będzie rozwinięcie umiejętności z zakresu komunikacji niewerbalnej, cechującej liderów, oraz wzmocnienie poczucia pewności siebie u menedżerów: umożliwia zrozumieć drugiej stronie, co się między Wami dzieje, oraz pomaga podnieść, jakość jej działań.

**Moduł II: 2,5h**
5.    Gra symulacyjna: „Zmiany w przedsiębiorstwie”, wprowadzi uczestników w realia „pewnego” przedsiębiorstwa, w czasach spowolnienia gospodarczego. Zarządzają oni niewielką stocznią, a ich zadaniem jest przetrwanie ostatnich 30 dni tej trudnej dla firmy sytuacji. Dodatni wynik finansowy na koniec miesiąca oznacza realizację celu. Wynik ujemny zwiastuje bankructwo. Czas trwania: do 2 godzin.

* Gra w wyjątkowy dla siebie sposób zderza i ukazuje punkty wiedzenia osób zajmujących różne stanowiska w firmie. Pozwala poznać obawy i intencje wszystkich stron uczestniczących w ważnych procesach zmian w przedsiębiorstwie. W tak niełatwym okresie nie ma prostych rozwiązań i szybkich kompromisów. Liczy się umiejętność zarządzania ludźmi, delegowania zadań i skutecznej komunikacji.
* W jakie role uczestnicy wcielą się w trakcie gry? Uczestnicy w wyniku procesu rekrutacji, obejmą następujące stanowiska: Zarząd, Dyrektorzy Produkcji,, Kierownicy Produkcji oraz Pracownicy Produkcji. Podzieleni na cztery grupy pracowników, otrzymają swoje zadania i cele do realizacji.
* Uczestnicy po zakończeniu gry  otrzymają indywidualny feedback od:
	+ trenera,
	+ od każdej z grup pracowniczych: Zarządu, Dyrektorów Produkcji, Kierowników Produkcji, Pracowników Produkcji.

Dzień II – Przegląd najczęściej występujących psychologicznych ról, które ludzie odgrywają w zespole. Wypracowanie skutecznych technik komunikacji i współpracy  w zależności od odgrywanej przez pracownika nieświadomie roli.

**Moduł III: 2,5h**
1.    Najlepiej jest „Mówić o sobie” a „nie o innych”, czyli Komunikat „JA”, składający się z trzech części, a zaproponowany przez Dr Thomasa Gordona, dający duże szanse na osiągnięcie następujących rezultatów:

* umożliwia dokonanie zmiany w zachowaniu drugiej osoby, które uważasz za nieakceptowane,
* pozwala chronić poczucie własnej wartości osoby, z którą jesteś w konflikcie,
* kładzie duży nacisk, na jakość relacji między Tobą a tą drugą osobą,
* umożliwia zrozumieć drugiej stronie, co się między Wami dzieje, oraz pomaga podnieść, jakość jej działań.

**Moduł IV: 2,5h**
2.    Gra symulacyjna: „Traktat pokojowy”, nie mająca odniesienia do doświadczeń zawodowych uczestników szkolenia,  pozwalająca na określenie mocnych stron uczestników, oraz obszarów wymagających dalszego, indywidualnego rozwoju w obszarze komunikacji, umiejętności budowania relacji i nieświadomych strategii negocjacyjnych oraz umiejętności zarządzania rolami zespołowymi.

* Dodatkowo uczestnicy dokonają  analizy własnych zachowań komunikacyjnych i odpowiedzą sobie na pytanie, „Czy w procesie komunikacji jestem rozumiany przez drugą stronę zgodnie z moimi intencjami?" i jakie mogą być tego przewidywalne skutki, w kontekście osiągania celów zawodowych .
* Zapoznanie uczestników z metodami i technikami rozwiązywania problemów i konfliktów.
* Gra symulacyjna wymagać będzie od uczestników wysokich umiejętności z zakresu współpracy w zespole oraz zaawansowanych umiejętności perswazyjnych i komunikacyjnych.
* Uczestnicy po zakończeniu Gry symulacyjnej otrzymają indywidualny feedback od:
	+ trenera,
	+ od każdego z członków zespołu z własnej grupy,
	+ od każdego z  członków zespołu z grupy przeciwnej.

# Koszt inwestycji

Przy zgłoszeniu do 27 listopada 2020r. obowiązuje cena 720 zł. Po tym terminie koszt wynosi 820 zł.

Cena dotyczy jednej osoby i zawiera: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, obiad, przerwy kawowe, certyfikat ukończenia szkolenia.

Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.

Dla instytucji budżetowych i pozostałych firm, które szkolenie finansują w ponad 70% z środków publicznych, istnieje możliwość wystawienia faktury VAT bez podatku VAT (ze stawką zwolnioną).

Aby uzyskać taką fakturę należy:

* pokryć koszt szkolenia w przynajmniej 70% z środków publicznych,
* przesłać do nas podpisane oświadczenie o finansowaniu usługi szkoleniowej ze środków publicznych.

[Wzór oświadczenia do pobrania](https://pliki.progressproject.pl/pliki/img/common/oswiadczenie_o_finansowaniu_wzor_13.09.2019.docx)

# Informacje dodatkowe

Szkolenie onlnie będzie realizowane w blokach**4x2,5h** x 2 dni

# Kontakt

Zapraszamy do kontaktu,
**Progress Project Sp. z o.o.**
ul. Światowa 22
02-229 Warszawa
tel.: 22 460 46 00
fax: 22 460 46 04
email: [[email protected]](/cdn-cgi/l/email-protection)
www.progressproject.pl