



Szczegółowy opis szkolenia:

Budowanie relacji w zespole



Dokument przygotowany przez:

Marcelina Szydłowska

marcelina.szydłowska@intellect-group.pl

tel.: 530 414 080

Spis treści

- 03** – Idea szkolenia
- 04** – Dla kogo to szkolenie?
- 05** – Korzyści dla firmy
- 06** – Korzyści dla pracownika
- 07** – Metodologia
- 08** – Program szkoleń
- 11** – Trenerzy
- 12** – Kontakt

Idea szkolenia

Czyli nasze podejście do budowania relacji w zespole



Podczas tego szkolenia odkryjesz, jak tworzyć zgraną i harmonijną drużynę, w której członkowie wspierają się nawzajem, dzielą wiedzę i osiągają wspólne cele. Przejdziemy przez kluczowe aspekty budowania relacji, takie jak wzajemne zaufanie, skuteczna komunikacja i rozwiązywanie konfliktów. Dzięki naszym interaktywnym ćwiczeniom, symulacjom i praktycznym studiom przypadków, otrzymasz narzędzia, które pozwolą Ci budować pozytywną atmosferę, rozwijać zaangażowanie zespołu i osiągać doskonałe wyniki.

Dla kogo to szkolenie?

Nasze szkolenie z budowania relacji w zespole, które skierowane jest do wszystkich, którzy pragną wzmocnić więzi w swoich zespołach. Bez względu na branżę czy stanowisko, nasza oferta jest idealna dla menedżerów, liderów zespołów, pracowników działów HR oraz wszystkich tych, którzy pragną poprawić efektywność komunikacji, zwiększyć zaangażowanie i osiągnąć doskonałe wyniki poprzez budowanie silnych relacji w zespole. Dołącz do nas i odkryj jak tworzyć harmonijne i skuteczne zespoły!



HR



Kierownicy



Liderzy zespołów



Kadra zarządzająca

Korzyści dla firmy



Wzrost zaangażowania

Szkolenie z budowania relacji w zespole pozwala na lepsze poznanie swoich kolegów z pracy i zbudowanie więzi między pracownikami. Dzięki temu pracownicy są bardziej zmotywowani do pracy i chętniej angażują się w projekty zespołowe.



Uwspólnianie modelu komunikowania

Dzięki temu pracownicy mają jasne wytyczne dotyczące sposobu porozumiewania się w zespole, co pozwala na efektywną komunikację. W ten sposób minimalizowane są nieporozumienia i konflikty, co przekłada się na lepszą jakość pracy oraz zwiększenie wydajności.



Motywacja pracowników

Poprzez nawiązanie relacji z klientem i osiągnięcie efektu biznesowego.



Wprowadzenie onboardingu do firmy lub ewaluacja obecnych procesów

Pracownicy, którzy czują się zintegrowani i doceniani w zespole, są bardziej zmotywowani do pracy. Szkolenie z budowania relacji w zespole pozwala na zwiększenie poczucia przynależności do organizacji oraz na zbudowanie więzi między pracownikami, co pozytywnie wpływa na ich motywację.



Sprawna i efektywna komunikacja w zespole

Budowanie relacji w zespole umożliwia pracownikom lepsze poznanie swoich kolegów i zrozumienie ich potrzeb oraz oczekiwań. Dzięki temu komunikacja między pracownikami jest bardziej skuteczna i efektywna, co pozytywnie wpływa na wyniki pracy.

Korzyści dla pracowników



Poczucie sensu swojej pracy

Pracownicy, którzy czują się zintegrowani z zespołem, mają większe poczucie, że ich praca ma sens i przyczynia się do osiągnięcia celów organizacji. Dzięki temu są bardziej zmotywowani do działania i skłonni do angażowania się w projekty zespołowe.



Wzmocnienie pewności siebie

Poprzez zrozumienie własnych reakcji, jak również umiejętnego wykorzystywania swoich kompetencji



Świadome bycie w strukturach firmy

Poznanie struktury i celów firmy umożliwia pracownikom lepsze zrozumienie swojej roli w organizacji oraz zwiększa ich poczucie przynależności do zespołu i firmy. Dzięki temu pracownicy są bardziej zaangażowani w swoją pracę, co przekłada się na lepsze wyniki.



Rozwój umiejętności interpersonalnych

Szkolenie umożliwia pracownikom rozwijanie umiejętności interpersonalnych, takich jak empatia, konstruktywne rozwiązywanie konfliktów czy skuteczne współpracowanie, co przekłada się na ich rozwój osobisty i zawodowy.

Metodologia



Teoria poliwalgalna

Teoria, która opisuje co się dzieje w naszym organizmie. Jak nasze zachowania wynikają z naszej ogólnej równowagi psychofizycznej. Opisuje proces, który pozwala na przywrócenie ogólnej homeostazy.



Metodologia DISC

Jedna z technik NLP (programowanie neurolingwistyczne) mająca na celu wywołanie konkretnych emocji wśród rozmówcy. Pozwól odbiorcy, aby opowiedział Ci o czymś miłym, co później możesz przypomnieć. Pozytywne wizualizacje wpływają na udane relacje biznesowe.



CYKL KOLBA

Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach. Teoria oparta na uczeniu się poprzez doświadczenie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas.



Porozumienie bez przemocy, NVC

Metodyka, która zakłada, że każdy z nas wszystko co robi, robi po to aby zaspokoić swoje potrzeby. Jest to metoda, która opisuje sposób komunikacji międzyludzkiej opierającej się na tym, aby mówić tzn. "językiem serca".



Gry integracyjne

Gry, które mają na celu zintegrowanie oraz poznanie uczestników. Nie tylko z imienia czy z nazwiska ale również kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji.



Kwestionariusz Hogana

HPI, narzędzie wspierające rozwój i zarządzanie pracownikami, Mierzy ich kompetencje w kilku wymiarach. Bardzo przydatny w sferze zawodowej.

A także:



Zasady
motywowania się



MINI WYKŁADY



NOWE
TECHNOLOGIE



PRACA Z
SAMOŚWIADOMOŚCIĄ

Program szkolenia (1/3)

Moduł 1

Poznanie podstawowych zasad budowania relacji w zespole

- ✓ Omówienie podstawowych pojęć dotyczących budowania relacji w zespole
- ✓ Przedstawienie skutecznych metod budowania pozytywnych relacji z zespołem
- ✓ Czym jest grupa czym zespół? Fazy procesu grupowego
- ✓ Relacje w zespole- co na nie wpływa?
- ✓ Bariery w budowaniu relacji- jak je zidentyfikować i skutecznie przełamać?

Przykładowe metody:



Styl partnerski



Język korzyści



Mini wykład

Przykładowe ćwiczenia:



Zdarta płyta



Visual thinking

Moduł 2

Komunikacja i jej wpływ na relacje w zespole

- ✓ Komunikacja a budowanie relacji- jakie ma dla niej znaczenie?
- ✓ Poznaj styl komunikacji swój, i swojego rozmówcy
- ✓ Omówienie technik skutecznej komunikacji w zespole
- ✓ Przykłady błędów w komunikacji i sposoby ich unikania
- ✓ Praktyczne ćwiczenia w zakresie skutecznej komunikacji w zespole

Przykładowe metody:



Styl partnerski



Neuroplastyka mózgu



Typologia Hogana

Przykładowe ćwiczenia:



Pierwsze strony gazet



Słowa klucze

Program szkolenia (2/3)

Moduł 3

Budowanie zaufania w zespole

- ✓ Przedstawienie znaczenia zaufania w budowaniu relacji w zespole
- ✓ Budowanie autorytetu przez zaufanie do ludzi
- ✓ Omówienie czynników wpływających na budowanie zaufania w zespole
- ✓ Konflikt w zespole- jak do niego nie doprowadzić, a w ostateczności rozwiązać
- ✓ Dobre praktyki w budowaniu zaufania w zespole

Przykładowe metody:



Teoria Eriksona



Nakierowanie na cel

Przykładowe ćwiczenia:



Zgniły kompromis



Moc pytań

Moduł 4

Motywowanie zespołu do działania

- ✓ Poczucie sensu pracowników – dlaczego to ważne?
- ✓ Omówienie różnych sposobów motywowania zespołu do działania i dopasowanie najlepszych do danej organizacji
- ✓ Przedstawienie technik skutecznego motywowania zespołu
- ✓ Błędy w motywowaniu zespołu- jak je wykrywać i unikać?
- ✓ Praktyczne ćwiczenia w zakresie skutecznego motywowania zespołu

Przykładowe metody:



Model AIDA



Współpraca zamiast rywalizacji



Nakierowanie na cel

Przykładowe ćwiczenia:



Wzrokowiec, słuchowiec czy kinestetyk?



Dłoń klienta

Program szkolenia (3/3)

Moduł 5

Zmienność w zespole i jej wpływ na relacje

- ✓ Poczucie sensu pracowników – dlaczego to ważne?
- ✓ budowanie relacji a zmienność zespołu
- ✓ Omówienie skutecznych sposobów zarządzania zmianami w zespole
- ✓ Różnorodność w zespole
- ✓ Radzenie sobie ze zmiennością- przykłady dobrych praktyk

Przykładowe metody:



Relacja jako klucz



Cykl Kolba



Feedback

Przykładowe ćwiczenia:



Mapowanie

Trenerzy

Sylwetki osób, które mogą poprowadzić dla Was szkolenie z Budowania wartości produktu



**MAGDALENA
PIĄTKOWSKA**

Trener uważności i procesów grupowych. Od 7 lat buduje i prowadzi autorskie warsztaty i treningi. Wywodzi się z branży mediowej, w której od 13 lat szlifuje wiedzę i doświadczenie z obszaru reklamy, sprzedaży, komunikacji i wizerunku. Aktualnie pełni rolę Communications Managera w jednej z warszawskich firm IT.

Do swoich zainteresowań zalicza antropologię, historię, psychologię, muzykę, grę na perkusji oraz ludzi

W Intellect prowadzi szkolenia dotyczące HR i budowania relacji

Kontakt

Skontaktuj się ze mną, a ustalimy szczegóły naszej współpracy



Marcelina Szydłowska
Koordynator szkoleń



530 414 080



marcelina.szydłowska@intellect-group.pl



www.intellect-group.pl