

Budowanie relacji w zespole

Szczegółowa propozycja programu szkolenia

Cel szkolenia

Budowanie biznesu to przede wszystkim relacje. Dobrze zbudowane połączenie relacyjne gwarantują wyższą satysfakcję i efektywność pracy. Jednak każdy pracownik jest inny i ma różne doświadczenie. Jak zatem się nimi zaopiekować? Naszym celem jest wspólne zbudowanie procesów i środowiska, które pomogą zarówno firmie, jak i pracownikom na efektywniejszą i przyjemniejszą pracę.

Forma szkolenia / metody używane na szkoleniu

- **Ćwiczenia praktyczne** - Kluczowy element każdego efektywnego szkolenia – uczestnicy szkolenia wykonują we wsparciu trenera szereg ćwiczeń doskonalących nabywane przez nich umiejętności
- **Autorskie gry** - które mają na celu m.in zintegrowanie Uczestników, ale również poznanie kto kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji
- **Mni wykłady** - Pozwalają na przekazanie doświadczenia trenerów w krótki i przystępny sposób, usystematyzowanie wiedzy oraz zobrazowanie podejmowanych w trakcie warsztatów tematów.
- **Karty pracy** - Uczestnicy otrzymują karty pracy, które umożliwiają wykonanie ćwiczeń w przejrzysty sposób. Uczestnikami zatrzymują je, a wypracowane w ten sposób materiały pomagają w pracy po szkoleniu.
- **Cykl kolba** - Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach - uczenie się przez doświadczanie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas.



Propozycja programu szkolenia

Poniżej znajduje się propowany przez nas zakres szkolenia. Proszę pamiętać, że zostanie on elastycznie **dopasowany do Państwa potrzeb**.

Moduł 1.

Poznanie podstawowych zasad budowania relacji w zespole

Omówienie podstawowych pojęć dotyczących budowania relacji w zespole

Szkolenie wprowadza w kluczowe pojęcia i mechanizmy wpływające na dynamikę relacji między członkami zespołu.

Przedstawienie skutecznych metod budowania pozytywnych relacji z zespołem

Uczestnicy poznają konkretne sposoby budowania trwałych, pozytywnych relacji, które wzmacniają współpracę i zaangażowanie.

Czym jest grupa, a czym zespół? Fazy procesu grupowego

Uczestnicy nauczą się rozróżniać etapy rozwoju zespołu oraz dostosowywać działania do jego aktualnej fazy.

Relacje w zespole – co na nie wpływa?

Uczestnicy dowiedzą się, jakie czynniki (organizacyjne i psychologiczne) mają największy wpływ na jakość relacji w zespole.

Bariery w budowaniu relacji – jak je zidentyfikować i skutecznie przełamać?

Szkolenie pokaże, jak rozpoznawać i przezwyciężać przeszkody utrudniające dobrą współpracę w zespole.

Moduł 2.

Komunikacja i jej wpływ na relacje w zespole

Komunikacja a budowanie relacji – jakie ma dla niej znaczenie?

Uczestnicy poznają znaczenie komunikacji w kontekście tworzenia relacji opartych na zaufaniu i współpracy.

Poznaj styl komunikacji swój i swojego rozmówcy

Uczestnicy określą swój styl komunikacji i nauczą się rozpoznawać style innych, aby łatwiej się porozumiewać.

Omówienie technik skutecznej komunikacji w zespole

Szkolenie pokaże, jak stosować techniki komunikacyjne, które usprawniają współpracę i ograniczają konflikty.

Przykłady błędów w komunikacji i sposoby ich unikania

Szkolenie przedstawi typowe błędy w komunikacji zespołowej oraz sposoby ich eliminacji.

Praktyczne ćwiczenia w zakresie skutecznej komunikacji w zespole

Uczestnicy wezmą udział w ćwiczeniach rozwijających umiejętność komunikowania się z członkami zespołu.

Moduł 3.

Budowanie zaufania w zespole

Przedstawienie znaczenia zaufania w budowaniu relacji w zespole

Szkolenie uświadomi, jak duży wpływ ma zaufanie na współpracę, efektywność i atmosferę w zespole.

Budowanie autorytetu przez zaufanie do ludzi

Szkolenie pokaże, jak wzmacniać swoją pozycję w zespole poprzez zaufanie i konsekwentne działania.

Omówienie czynników wpływających na budowanie zaufania w zespole

Uczestnicy dowiedzą się, jakie postawy i zachowania sprzyjają zaufaniu między współpracownikami.

Konflikt w zespole – jak do niego nie doprowadzić, a w ostateczności rozwiązać

Szkolenie nauczy rozwiązywania konfliktów w sposób konstruktywny, bez utraty relacji.

Dobre praktyki w budowaniu zaufania w zespole

Uczestnicy poznają przykłady działań i zachowań, które wspierają kulturę zaufania.

Moduł 4.

Motywowanie zespołu do działania

Poczucie sensu u pracowników – dlaczego to ważne?

Uczestnicy zrozumieją, jak istotne jest poczucie sensu w pracy i jak wpływa ono na zaangażowanie.

Omówienie różnych sposobów motywowania zespołu do działania i dopasowanie najlepszych do danej organizacji

Uczestnicy dowiedzą się, jak dobierać metody motywowania w zależności od kontekstu organizacyjnego.

Przedstawienie technik skutecznego motywowania zespołu

Uczestnicy poznają praktyczne techniki motywacyjne i nauczą się dopasowywać je do zespołu.

Błędy w motywowaniu zespołu – jak je wykrywać i unikać?

Szkolenie nauczy rozpoznawać błędy w motywowaniu i wprowadzać skuteczne korekty.

Praktyczne ćwiczenia w zakresie skutecznego motywowania zespołu

Szkolenie pozwoli przećwiczyć różne metody motywowania i wzmacniania zaangażowania.

Moduł 5.

Zmienność w zespole i jej wpływ na relacje

Poczucie sensu pracowników – dlaczego to ważne?

Uczestnicy dowiedzą się, jak wspierać sens i celowość działań w zespole w okresach zmian.

Budowanie relacji a zmienność zespołu

Uczestnicy nauczą się utrzymywać dobre relacje mimo zmian w składzie lub strukturze zespołu.

Omówienie skutecznych sposobów zarządzania zmianami w zespole

Szkolenie pokaże, jak skutecznie wprowadzać zmiany i minimalizować ich negatywny wpływ na relacje.

Różnorodność w zespole

Szkolenie pokaże, jak wykorzystać różnorodność w zespole jako źródło kreatywności i innowacji.

Radzenie sobie ze zmiennością – przykłady dobrych praktyk

Uczestnicy poznają sprawdzone sposoby adaptacji do zmian i utrzymania efektywnej współpracy.

Korzyści, które osiągnięcie dzięki szkoleniu!



Oto realne korzyści, które możecie osiągnąć dzięki uczestnictwu w tym szkoleniu, dopasowanym do Waszych potrzeb.



Zwiększanie zaangażowania

Szkolenie z budowania relacji w zespole pomoże liderom i członkom zespołu zrozumieć, jak motywować siebie nawzajem i wspierać w codziennych działaniach. Silne relacje oparte na wzajemnym zrozumieniu i wsparciu prowadzą do wyższego poziomu zaangażowania.



Zwiększanie kreatywności

Kiedy zespół funkcjonuje w oparciu o silne relacje, jego członkowie czują się bezpieczniej, by dzielić się pomysłami i podejmować ryzyko. Szkolenie pomoże zbudować kulturę otwartości i współpracy, co sprzyja kreatywności i innowacyjności.



Motywacja i wsparcie

Budowanie relacji w zespole obejmuje zrozumienie, jak motywować innych i dostarczać im wsparcia w trudnych momentach. Szkolenie wyposaży uczestników w techniki, które pomogą w utrzymywaniu wysokiego morale i zaangażowania zespołu.



Rozwój empatii

Kluczowym elementem budowania relacji w zespole jest empatia. Szkolenie nauczy uczestników, jak lepiej rozumieć emocje, potrzeby i perspektywy innych osób, co przyczyni się do budowania bardziej przyjaznej i wspierającej atmosfery w pracy.



Współpraca zespołowa

Budowanie relacji w zespole sprzyja lepszej współpracy między jego członkami. Szkolenie dostarczy uczestnikom narzędzi do skuteczniejszej koordynacji działań, dzielenia się odpowiedzialnością.