

Komunikacja w zespole

Szczegółowa propozycja programu szkolenia

Cel szkolenia

Jesteśmy przekonani, że kluczem do efektywnej komunikacji jest świadomość siebie, własnych potrzeb i tego, w jaki sposób je wyrażamy. Równie ważne jest umiejętne wykorzystywanie tej wiedzy budując relacje z odmiennymi typami osobowości. Nasze szkolenie stanowi zbiór praktycznych narzędzi i sposobów, które są pomocne w radzeniu sobie z wyzwaniami w komunikacji i budowaniu relacji w różnymi typami osobowości.

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.

Holistyczne ujęcie komunikacji

Komunikacja jako interakcja i relacja – rozumienie komunikacji jako procesu głębszego niż wymiana informacji

Uczestnicy nauczą się postrzegać komunikację jako narzędzie budowania relacji, a nie tylko przekazywania danych.

Komunikacja efektywna vs. nieefektywna – jasność, spójność i precyzja oraz dostosowanie przekazu do odbiorcy

Uczestnicy dowiedzą się, jak formułować komunikaty zrozumiałe i adekwatne dla różnych odbiorców.

Model komunikacji i jej mechanizmy

Szkolenie wyjaśni proces komunikacji, źródła zakłóceń i sposoby zapewnienia skutecznego przepływu informacji.

Komunikacja niewerbalna: znaczenie mimiki, gestów i tonu głosu dla interpretacji przekazu

Uczestnicy poznają, jak komunikaty niewerbalne wpływają na odbiór wiadomości i relacje w zespole.

Moduł 2.

Komunikacja w zespole w oparciu o Typy Osobowości

Odkrycie swojego naturalnego stylu komunikacji – poznanie cech dominujących i uzupełniających

Uczestnicy zidentyfikują swój styl komunikacji i nauczą się, jak go rozwijać dla lepszej współpracy w zespole.

Praktyczne rozpoznanie typu osobowości rozmówcy: charakterystyczne wypowiedzi i wiadomości tekstowe dla każdego typu osobowości

Uczestnicy nauczą się rozpoznawać typy osobowości współpracowników na podstawie języka i zachowań.

Zalety i wady wynikające z każdego z 4 stylów komunikacji

Szkolenie pomoże rozpoznać mocne i słabe strony poszczególnych stylów, by lepiej współpracować z różnymi osobami.

Moc Teamu – uzupełnianie siebie nawzajem

Uczestnicy zrozumieją, jak różnorodność stylów komunikacji wpływa na efektywność zespołu i jak wykorzystać ją konstruktywnie.

Moduł 3.

Jak komunikować się w zespole podczas trudnych sytuacji?

Otwarta postawa i umiejętność przyjmowania innych perspektyw

Uczestnicy rozwiną elastyczność w myśleniu i empatię w rozmowach z zespołem.

Nauka uważnego, empatycznego słuchania

Uczestnicy opanują techniki aktywnego słuchania, które zwiększają zrozumienie i minimalizują napięcia.

Konstruktywne sposoby rozwiązywania konfliktów

Szkolenie nauczy rozpoznawać źródła konfliktów i rozwiązywać je w sposób wzmacniający współpracę.

Obserwacja bez osądzania – umiejętne rozróżnianie oceny od obserwacji

Uczestnicy nauczą się analizować sytuacje bez emocjonalnych ocen, co pozwoli uniknąć nieporozumień.

Asertywna postawa, czyli odpowiednia argumentacja swojego stanowiska

Szkolenie pokaże, jak bronić swojego zdania z szacunkiem dla innych, bez agresji czy uległości.

Moduł 4.

Budowanie zaufania i współpracy w zespole, dziale lub organizacji

Elementy budowania zaufania w relacjach między pracownikami

Szkolenie pokaże, jak konsekwentna, szczerza komunikacja wzmacnia wzajemne zaufanie w zespołach.

Tworzenie klarownych celów i oczekiwań, czyli otwarta komunikacja i dbałość o wzajemne zrozumienie

Uczestnicy nauczą się, jak jasno określać cele i oczekiwania, by uniknąć błędów komunikacyjnych.

Techniki wzmacniające współpracę niezbędne do osiągnięcia wspólnych celów

Szkolenie przedstawi narzędzia pomagające w lepszej komunikacji i współdziałaniu między członkami zespołu.

Wspólna odpowiedzialność – nacisk na zaangażowanie w zadania zespołowe, umiejętny podział zadań i obowiązków

Uczestnicy dowiedzą się, jak kształtować kulturę współodpowiedzialności i wspierać zaufanie w zespole.

Korzyści, które osiągnięcie dzięki szkoleniu!



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



Komunikacja interpersonalna

Dzięki szkoleniu uczestnicy zyskają lepsze zrozumienie różnych stylów komunikacji i swoich potrzeb komunikacyjnych. Pozwoli to im świadomie dostosowywać przekaz i budować relacje w zespole.



Budowanie zespołu

Uczestnicy nauczą się dopasowywać role w zespole zgodnie z naturalnymi predyspozycjami oraz lepiej motywować współpracowników. To prowadzi do bardziej spójnych i wydajnych zespołów.



Rozwiązywanie konfliktów

Szkolenie wyposaży uczestników w techniki identyfikowania przyczyn nieporozumień i konstruktywnego reagowania na nie. Dzięki temu poprawi się atmosfera pracy i współpraca w zespole.



Umiejętności leaderskie

Liderzy i członkowie zespołu nauczą się dostosowywać komunikację do indywidualnych potrzeb pracowników oraz skuteczniej zarządzać różnorodnością w zespole. To wpływa na lepsze wyniki i zaangażowanie zespołu.



Obsługa klienta

Dzięki poprawionej komunikacji wewnątrz zespołu, również obsługa klienta ulega usprawnieniu — pracownicy lepiej rozumieją potrzeby klienta i potrafią dostosować sposób komunikacji do różnych typów klientów.