



Tytuł szkolenia: Efektywna współpraca i komunikacja w zespołach różnorodnych

Czas trwania szkolenia: 16 h

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do efektywnego funkcjonowania i zarządzania w zespołach o zróżnicowanych stylach pracy poprzez rozwijanie umiejętności komunikacyjnych, wzmacnianie współpracy, budowanie zaufania oraz zarządzanie różnorodnością. Szkolenie pozwala na zdobycie praktycznych narzędzi wspierających efektywną komunikację, integrację zespołu oraz rozwój postawy empatycznej i odpowiedzialnej.

*Szkolenie wzbogacone jest o diagnozę indywidualnego stylu zachowań oraz sesję informacji zwrotnej (realizowaną online poza głównym programem).

Cele operacyjne szkolenia:

- Rozwój umiejętności skutecznej komunikacji – uczestnicy nauczą się tworzyć jasne, przekonujące komunikaty dostosowane do różnych stylów odbiorców.
- Zwiększenie efektywności współpracy zespołowej – szkolenie wspiera budowanie zaangażowania, odpowiedzialności i wzajemnego zaufania w zespole.
- Zarządzanie różnorodnością stylów pracy – uczestnicy poznają swój indywidualny styl zachowań oraz nauczą się efektywnie współpracować z osobami o odmiennych stylach działania.
- Wzmacnianie roli lidera w zespole – szkolenie dostarcza praktycznych narzędzi do budowania silnych, spójnych i zmotywowanych zespołów.
- Rozwijanie postawy empatycznej i wspierającej – uczestnicy uczą się, jak lepiej rozumieć potrzeby innych i tworzyć środowisko sprzyjające współpracy.
- Zastosowanie praktycznych narzędzi – uczestnicy wyjdą ze szkolenia z zestawem technik wspomagających codzienną pracę zespołu i zarządzanie relacjami.



Szkolenie dedykowane jest dla (opis grupy docelowej):

Szkolenie skierowane jest do menadżerów, liderów zespołów, specjalistów HR, a także członków zespołów. Sprawdzi się również dla osób, które chcą rozwijać kompetencje miękkie i podnieść jakość współpracy w miejscu pracy.

Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu (opis w punktach):

Uczestnik:

- Zdobędzie praktyczne narzędzia do budowania efektywnej komunikacji w zespole.
- Nauczy się rozpoznawać i wykorzystywać różnorodność stylów zachowań w pracy zespołowej.
- Wzmocni swoje umiejętności w zakresie budowania zaufania i zaangażowania w zespole.
- Zdobędzie umiejętność dostosowywania stylu komunikacji do różnych typów odbiorców.
- Nauczy się konstruować przekonujące i dopasowane komunikaty.
- Rozwinie postawę wspierającą współpracę, odpowiedzialność i wzajemne zrozumienie w zespole

Ramowy program (nazwy modułów szkolenia, zawartość modułów w punktach):

1. Zespół efektywny – fundamenty

- Korzyści wynikające z pracy w zespołach
- Etapy rozwoju zespołu ich wpływ na realizację zadań - rola menadżera na każdym etapie techniki i narzędzia pracy
- Charakterystyka efektywnego zespołu

2. Dysfunkcje pracy zespołowej – przeciwdziałanie



- Brak zaufania - zaufanie jako fundament do realizacji celów zespołu, rola menadżera, narzędzia budowania zaufania w zespole
- Strach przed konfliktem - rola i znaczenie konfliktu w pracy zespołowej, czy konflikt to coś złego? Rola menadżera, techniki wspierania pracy w konflikcie
- Brak zaangażowania - budowanie zaangażowania i motywacji pracowników, rola menadżera, techniki i narzędzia budowania zaangażowania w zespole
- Unikanie odpowiedzialności- budowanie odpowiedzialności w pracy zespołowej,

3. Zarządzanie różnorodnością

- Model stylów zachowań - zrozumienie i wykorzystanie różnorodności w zespole
- Rozpoznanie stylu
- Wartości wnoszone do zespołu przez osoby o danym stylu zachowań
- Motywacja osób o różnych stylach zachowań i jej wpływ na pracę zespołu – co napędza nas do działania
- Konflikt, stres i sytuacje trudne, a style zachowań – jak działać konstruktywnie i opowiedzieć na potrzeby

4. Efektywna komunikacja i budowanie relacji w zespole

- Co to znaczy, że komunikacja jest efektywna – cel, do czego dążymy?
- Co wpływa na efektywność procesu komunikacji w zespole - czynniki i determinanty
- Skuteczna komunikacja z osobami o określonym stylu zachowań
- Budowanie argumentacji do danego stylu
- Sztuka przekonywania – perswazja dostosowana do potrzeb odbiorcy
- Empatia i jej rola w relacjach z innymi
- Konstruktywna informacja zwrotna i aktywne słuchanie - znaczenie w procesie komunikacji i budowania relacji w zespole
- Jak słuchać aktywnie – techniki i narzędzia



Efekty uczenia się:

Wiedza:

- definiuje zasady efektywnej komunikacji
- charakteryzuje warunki do budowania efektywnych relacji
- rozróżnia odpowiedzialność indywidualną od grupowej definiuje granice niezależności w realizacji zadań

Umiejętności:

- konstruuje komunikaty dostosowane do odbiorcy
- współpracuje z innymi, aby realizować wspólne cele
- buduje zaufanie

Kompetencje społeczne:

- świadomie wspiera innych członków zespołu
- dba o skuteczną argumentację i perswazję
- posiada zdolność do podtrzymywania relacji

Wykaz wskaźników weryfikacji efektów uczenia się (zgodny ze wzorcem):

- identyfikuje czynniki postawy odpowiedzialnej
- wskazuje różnice między odpowiedzialnością a współodpowiedzialnością
- zna technik i strategie wrażliwości na potrzeby, proszenia o pomoc
- konsultuje sposób realizacji zadań z innymi osobami (jest otwarta na uwagi i chętnie je uwzględnia)
- identyfikuje sytuacje w których konieczna jest pomoc innych członków zespołu i prosi o nią
- opracowuje strategię działania lub wykonuje określone zadania lub fragmenty zadań



- realizując własne cele uwzględnia interesy innych
- uwzględnia ważne sugestie, daje możliwość wypowiedzenia się innym
- regularnie i jasno komunikuje się z członkami zespołu, (przekazuje informacje zwrotne, docenia wkład włożony przez innych)
- definiuje zaufanie i jego rolę w budowaniu trwałych relacji
- definiuje rolę informacji zwrotnej w budowaniu relacji
- wymienia różne sposoby budowania zaufania w relacjach interpersonalnych
- przekazuje informacje w sposób pełny i bez zatajania faktów.
- docenia pracę innych
- precyzuje swoje oczekiwania (ujawnia je, rozmawia o nich, nie zakłada, że ludzie wiedzą i że są dla nich jasne)
- pozyskuje informację zwrotną
- przedstawia dalsze możliwości doskonalenia współpracy
- charakteryzuje strategię działania prowadzącą do osiągnięcia wspólnego celu „wygrany – wygrany”
- definiuje czynniki wpływające na efektywność procesu komunikacji (klarowność, prosty język, zasad jasnego i precyzyjnego formułowania myśli, blokady w procesie komunikacji)
- identyfikuje różne style zachowań (myślenia, działania, komunikacji, potrafią opisać specyfikę tych stylów) potrafi je zidentyfikować oraz zrozumieć ich specyfikę
- wymienia techniki budowania przekonujących argumentów
- adaptuje swoje komunikaty i sposób działania do różnych grup odbiorców, uwzględniając ich indywidualne potrzeby
- rozpoznaje potencjalne źródła konfliktów wynikających z różnic w stylach zachowań, wdraża skuteczne strategie rozwiązywania tych konfliktów
- dobiera sposób inspiracji i motywacji do osoby o różnym stylu zachowań, uwzględniając indywidualne potrzeby i preferencje
- dobiera różne techniki i metody argumentacji w odniesieniu do sytuacji i preferencji odbiorcy
- dobiera różne techniki i metody perswazji w różnych kontekstach komunikacyjnych, aby zwiększyć siłę przekazu
- komunikuje się etycznie i empatycznie, budując zaufanie i autorytet



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Metod pracy z grupą:

- role- playing
- ćwiczenia
- dyskusja
- sesje pytań
- wykład