

OFERTA WSPÓŁPRACY

W RAMACH REALIZACJI
SZKOLENIA ZAMKNIĘTEGO

Warszawa, 9 lutego 2024r..

OFERTA DEDYKOWANA

Przedstawiamy ofertę
szkolenia z zakresu
**KOMUNIKACJI I WSPÓŁPRACY
MIĘDZY PRACOWNIKAMI.**



Zapraszamy do zapoznania
się z innymi propozycjami
szkoleń.

O NAS

01

CSK PARTNER to polska firma szkoleniowo – doradcza, obecna na rynku od 2013r.

04

Dokładamy najwyższych starań, by zapewnić naszym Kontrahentom wysoki poziom merytoryczny organizowanych szkoleń, rzetelną wiedzę ekspercką, aktualność przekazywanych treści, atrakcyjną formę oraz dyspozycyjność i dokładność naszych konsultantów.

02

CSK PARTNER to młody zespół, gwarantujący stu procentowe zaangażowanie

05

Do współpracy w ramach prowadzenia szkoleń zapraszamy wybitnych Trenerów i Ekspertów

03

CSK PARTNER to uczciwość biznesowa, uczynność w obsłudze Klienta, fachowość w szkoleniach

06

Dzięki współpracy z Ekspertami i Trenerami posiadającymi unikalną wiedzę, doświadczenie i umiejętności w swojej dziedzinie, podnosimy kompetencje szkolonych kadr, gwarantujemy maksymalną satysfakcję i osiągnięcie założonego efektu biznesowego w przyszłości

07

Współpracujemy z takimi specjalistami jak: nauczyciele akademicy (Profesorowie, Doktorzy), Pracownicy Organów Kontrolnych (PIP), Pracownicy Ministerstw, Trenerzy rozwoju osobistego i zawodowego, Certyfikowani Coachowie, Radcowie Prawni, Inżynierowie – praktycy, Pracownicy Organów Kontrolnych ZUS, Pracownicy Organów Kontrolnych ITD, Biegli sądowi, Konsultanci, Doradcy, Pracownicy Organów Kontrolnych US, Adwokaci, Sędziowie, Konsultanci ds. rynków zagranicznych



ZAUFALI NAM

O sukcesie firmy i jakości oferowanych przez nią usług najlepiej świadczą zadowoleni Klienci, a szczególnie tacy, którzy wracają.



ORLEN

GRUPA AZOTY

Kaufland

Dr Irena Eris

Makarony Polskie

mazda

Nestlé

MICHELIN

WSK „PZL-Rzeszów” S.A.

Waver

VOLVO

etoquinol

telepiza

TAURON CIEPŁO

WAFKO

Zott

WIESSMANN

KOMANDOR

RICKLER

PKO BANK POLSK

PGE Polska Grupa Energetyczna

KOMPANIA PIWOWARSKA

ICN Polfa Rzeszów S.A.

AGORA

Amica

Millennium bank

ORSA-M

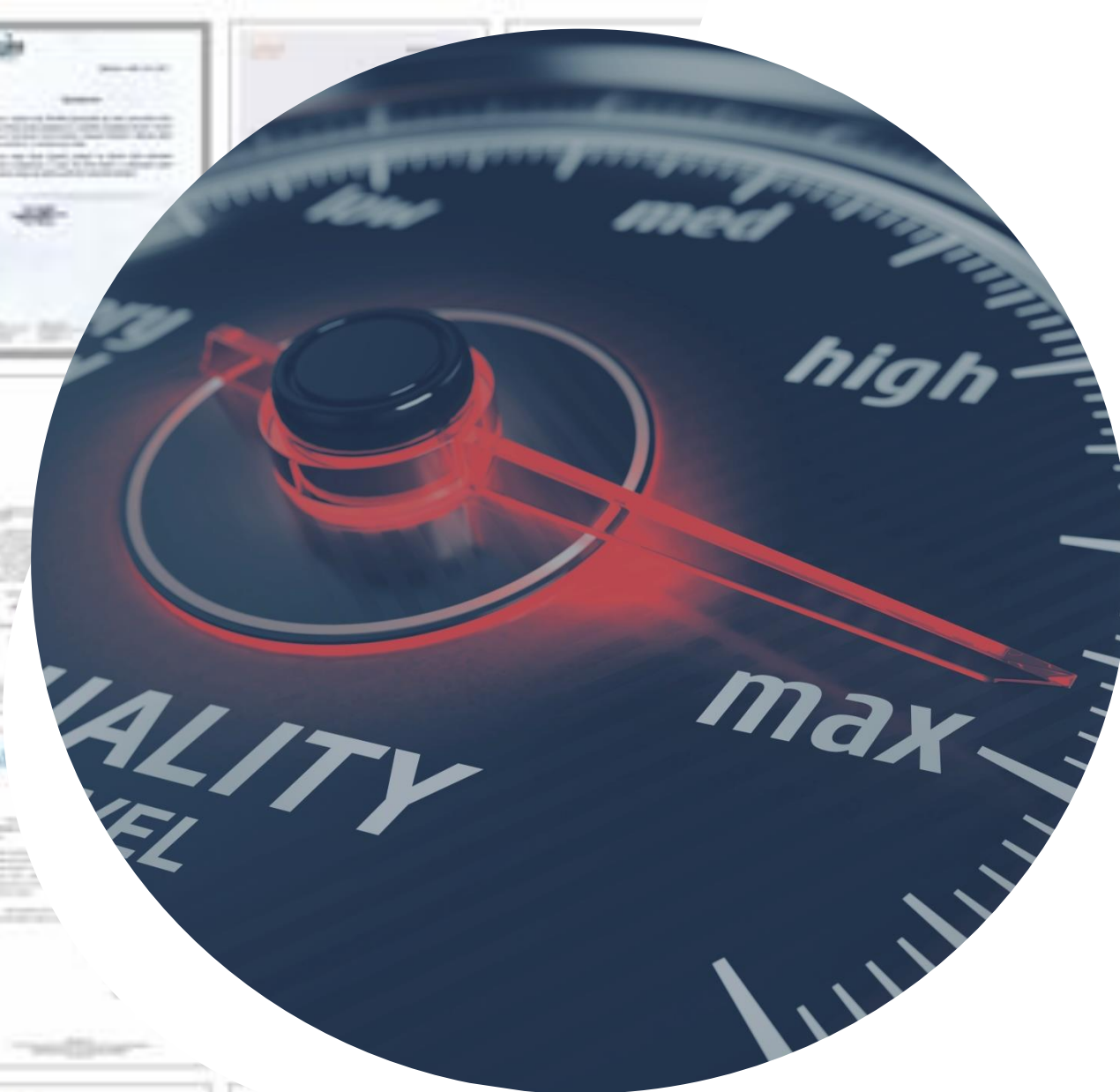
WABCO

mazda

POSTĘP

Electrolux

P&G



LISTY REFERENCYJNE



CSK PARTNER może poszczycić się listami referencyjnymi oraz pochlebnymi opiniami od wielu firm oraz instytucji publicznych. Poznaj referencje i opinie CSK PARTNER na temat naszych trenerów i szkoleń.

KOMUNIKACJA I WSPÓŁPRACA W ZESPOŁACH I POMIĘDZY ZESPOŁAMI W JEDNEJ ORGANIZACJI

Z WYKORZYSTANIEM KONCEPCJI MODELU DISC

SZKOLENIE JEST ODPOWIEDZIĄ NA PROBLEMY KOMUNIKACYJNE WEWNĄTRZ FIRMY:

1. Koncepcja DISC pozwala identyfikować styl komunikacji, sposób radzenia sobie w trudnych i kryzysowych sytuacjach, a także postawę, jaką pracownicy przyjmują wobec obowiązujących standardów i procedur. Pozwala identyfikować przyczyny budowania się koalicji w zespołach czy też silosów w organizacji. Daje odpowiedź na to, jakie czynniki motywują ludzi w organizacji, w jaki sposób postrzegają zmiany oraz jak szybko są w stanie się do nich dostosować.
2. Zaletą koncepcji w pracy z zespołami jest to, że łatwo się go nauczyć i zapamiętać, a dzięki temu łatwo z niego korzystać w codziennym współdziałaniu zespołu.
3. Uczestnicy podczas szkolenia poznają charakterystykę stylów komunikowania się i współpracy wg DISC. DISC to skrót od angielskich określeń poszczególnych stylów: Dominant (Dominujący), Influencing (Wpływowy), Steady (Stały), Compliance (Sumienny). Dokonają też autoanalizy własnego stylu na podstawie kwestionariusza dydaktycznego dr Merilli, opracowanego na podstawie teorii osobowości W. Marstona, twórcy koncepcji DISC.



1

TRENER



1

DZIEŃ SZKOLENIOWY



CELE I KORZYŚCI

CELE

Zrozumienie własnych preferencji w stylu komunikowania się i współpracy z innymi, poznanie jego słabych i mocnych stron każdego ze stylów

Zwiększenie otwartości na innych pracowników – zrozumienie różnorodności zachowań i potrzeb innych osób w budowaniu relacji i współpracy

Rozwinięcie umiejętności świadomego i efektywnego komunikowania się i współpracy w zespole i pomiędzy zespołami w firmie

Poznanie zasad eliminowania silosów oraz ich wpływu na funkcjonowanie zespołów JAKO całej organizacji

Uświadomienie sobie towarzyszących ludziom niemal każdego dnia blokad komunikacyjnych ograniczających kooperację i komunikację

Rozpoznanie dysfunkcji zespołowych jako organizacji

Zdobycie wiedzy na temat sposobu podejścia do konfliktów i wykorzystywania ich z korzyścią dla stron konfliktów

Tworzenia klimatu wzmacniającego efekt pracy zespołowej, nastawienia na wynik i cel - uświadomienie korzyści płynących z pracy zespołowej jaką jest jedna organizacja



KORZYŚCI DLA ZESPOŁÓW PRACUJĄCYCH Z WYKORZYSTANIEM KONCEPCJI WYWODZĄCEJ SIĘ Z MODELU DISC

Wiedzą i rozumieją w jaki sposób odczytywać i rozumieć zachowania innych osób w zespole, by wspierało to współpracę, komunikację i budowanie relacji w zespole

Członkowie zespołów są świadomi swoich talentów i potencjału, co przekłada się na efektywniejsze działania z mniejszym wysiłkiem i mniejszym nakładem energii

Odkrywają swoje i swoje nawzajem, najmniej komfortowe i najbardziej komfortowe zachowania szczególnie w obszarach związanych z komunikacją i współpracą, co otwiera przestrzeń do uczenia się od siebie nawzajem

Łatwiej budują zaufanie w zespole dzięki szczegółowej analizie zachowań, co staje się kanwą na której bazuje proces budowania zespołu

Identyfikują i wykorzystują w procesach biznesowych role zespołowe - ich mocne strony i zalety, dzięki czemu podział zadań w zespole staje się zrozumiały i jasny dla wszystkich

Spory i konflikty zespołowe stają się konstruktywne, ponieważ bazują na celach i zasobach, a nie na destrukcyjnych rozgrywkach interpersonalnych, wynikających z braku wiedzy na temat naturalnych zachowań

Mają wiedzę na temat tego, które zachowania są najbardziej charakterystyczne dla zespołu a które wymagają zwiększonej energii i dodatkowej uwagi, dlatego potrafią wykorzystywać przewagi i eliminować słabości zespołu

PROGRAM SZKOLENIA

I

WPROWADZENIE DO WARSZTATU

- Określenie zasad wspólnej pracy
- Zaprezentowanie metod pracy z wykorzystaniem koncepcji DISC
- Przedstawienie celów warsztatu oraz indywidualnych potrzeb Uczestników szkolenia

II

OMÓWIENIE KONCEPCJI DISC

- Style komunikacyjne - kluczowa wiedza potrzebna do zrozumienia istoty różnic w zachowaniach i sposobach komunikacji ludzi
- Autodiagnoza stylu komunikacji - poznanie mocnych stron i potencjalnych słabości każdego ze stylów
 - Jak porozumiewać się z różnorodnymi stylami komunikacji – karty kolorów
 - Jaki jest preferowany styl zachowania każdego z pracowników i co z tego wynika dla współpracy i komunikacji w zespole oraz w całej organizacji

III

BUDOWANIE PRZEZ PRACOWNIKÓW KULTURY WSPÓŁPRACY I SPRAWNEJ KOMUNIKACJI W CAŁEJ ORGANIZACJI

- Komunikacja i współpraca w zespołach o dużej różnorodności stylów - – praca na przykładowych (demo), raportach zespołowych
- Komunikacja i współpraca w zespołach o stylach jednorodnych – j.w.
- Eliminowanie silosów w organizacji -czyli jak zacząć współpracować pomiędzy zespołami
 - Kaskadowanie strategii jako okazja do burzenia silosów w organizacji
 - Eliminowanie dysfunkcji pracy zespołowej wynikające z blokad i barier komunikacyjnych
 - Budowanie zaufania w zespole oraz relacji opartych na zrozumiałej komunikacji, współpracy i zaufaniu



PROGRAM SZKOLENIA

IV

USPRAWNIENIE KOMUNIKACJI NA POZIOMACH INTERPERSONALNYCH I ORGANIZACYJNYCH:

- Percepcja w komunikacji – co dzieje się poza naszą świadomością, a ma kluczowy wpływ na przepływ informacji i współpracę
- Pięć reguł komunikacji wg Grice'a – techniki zwiększające rzeczowość komunikacji - nadrzędna reguła komunikacji to współpraca
- Model komunikacyjny „Trzy światy” - komunikacja „wewnętrzna”, czyli o tym, co myślimy, zanim zaczniemy komunikować i działać
- Bariery i zakłócenia w komunikacji - 12 barier komunikacji wg Thomasa Gordona
- Koło konfliktu C. Moor'a – co wpływa na eskalację zachowań konfliktowych, a jak panowanie nad emocjami prowadzi do konstruktywnych rozwiązań
- Techniki i style rozwiązywania konfliktów
- Konsekwencje sztywnego stosowania poszczególnych stylów

V

PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE WARSZTATU

- Różnice pokoleniowe w preferowanych stylach komunikowania się i współpracy – wyniki badań przeprowadzonych na polskiej populacji

IDEA

COACHING

SOLUTION

TRAINING

METODY PROWADZENIA SZKOLENIA



- mini wykłady
- coaching
- wymiana doświadczeń między uczestnikami
- dyskusja



– praktyka



porady praktyczne



studia przypadków – omówienie

TRENER

Zajęcia zostaną poprowadzone przez Trenera

Trener biznesu, psycholog, facylitator, coach ICC, konsultant zarządzania i HR, doradca zawodowy. Praktyk biznesu z wieloletnim doświadczeniem zawodowym zdobywanym między innymi w pionie zarządzania zasobami ludzkimi w międzynarodowej korporacji, jak również w działach edukacji i szkoleń dużych firm szkoleniowych, oraz podczas wieloletniego zarządzania własnymi firmami – handlową i szkoleniową. Od lat współpracuje również z organizacjami pozarządowymi, w charakterze eksperta w trakcie realizacji innowacyjnych projektów rozwojowych.

Certyfikowany **Asesor Assessment & Development Centre** w oparciu o międzynarodowe standardy „Guidelines and Ethical Considerations for Assessment Center Operations International Task Force on Assessment Center Guidelines”. Prowadzi sesje AC/DC jako asesor wiodący, opracowuje scenariusze do AC/DC oraz szkoli z AC/DC.

Konsultant Competence Game (Master Level), pierwszych na rynku wirtualnych assessmentów on-line w formie gier strategicznych.

Certyfikowany facylitator **Management 3.0.** oraz facylitator **Job Craftingu**

Certyfikowany **Coach International Coaching Community**. Prowadzi sesje coachingu indywidualnego i coaching zespołowy. Wykładowca psychologii zarządzania i psychologii organizacji – współpracowała z Uniwersytetem Łódzkim, obecnie współpracuje Akademią Leona Koźmińskiego i Wyższą Szkołą Menadżerską w Warszawie.

Absolwentka doktoranckich studiów ekonomicznych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Magister psychologii – absolwentka Uniwersytetu im. Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie, absolwentka Zarządzania Zasobami Ludzkimi w Szkole Głównej Handlowej, oraz Doradztwa Zawodowego w Wyższej Szkole Zarządzania Personalem, Master of Business Administration (MBA), Politechnika Lubelska.

Praktyk Insightful Profiler™ (iP121) rzetelnego narzędzia do wszechstronnego profilowania osobowości zawodowej oraz PRISM Brain Mapping – złożonego narzędzia diagnostycznego. **Konsultant Delight Index™** narzędzia, które mierzy klimat w organizacji w ujęciu funkcjonalnym oraz **Competence Navigator™** narzędzia do oceny 360 na bazie kompetencji.

Konsultant Extended DISC®, modelu, który pozwala w przejrzysty sposób przeanalizować naturalne zachowania ludzi.

SZCZEGÓŁY ORGANIZACYJNE



CENA : 5 850,00 zł + 23% VAT*



W CENIE UWZGLĘDNIONO:

- ✓ 8h dydaktycznych szkoleń (1h dydaktyczna tj. 45 min)
- ✓ materiały szkoleniowe i piśmiennicze dla każdego uczestnika
- ✓ certyfikat ukończenia szkolenia dla każdego uczestnika
- ✓ badanie potrzeb szkoleniowych w formie ankiety
- ✓ dojazd i nocleg dla Trenera



LICZEBNOŚĆ GRUPY: 12-14 osób



TERMIN: do ustalenia



MIEJSCE: siedziba firmy



WAŻNE: Dodatkowo Zamawiający szkolenie zobowiązany jest zapewnić salę konferencyjną z wyposażeniem (rzutnik multimedialny, ekran, flipchart) we własnym zakresie.

Oferta ważna: 90 dni

*istnieje możliwość szkolenia z przeprowadzeniem badania xtended DISC® (w kwocie 500 zł netto/ osoba)

Skontaktuj się ze swoim Opiekunem



KATARZYNA WESOŁOWSKA

Koordinator ds. obsługi Kluczowych Klientów



E-MAIL

kasia@csk-partner



NUMER TEL. KOM.

695 282 941

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI



Jesteśmy po to, aby pomóc Ci dokonać najlepszej inwestycji we własny rozwój i inspirować Cię do realizacji celów biznesowych.



Numer kontaktowy

22 378 26 69



Adres e-mail

biuro@csk-partner.com



Website

www.csk-partner.com



Adres

Warszawa, Nowogrodzka 31

DZIĘKUJEMY
ZA UWAGĘ

Mam nadzieję, że oferta spełni Państwa oczekiwania
i będziemy mogli podjąć współpracę.

Pozostaję do dyspozycji,
Katarzyna Wesołowska

CSK  PARTNER