

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, czynność 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.





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.

WSPÓŁPRACA I KOMUNIKACJA Z KLIENTEM WEWNĘTRZNYM

PRZEKONYWANIE I ANGAŻOWANIE W KOOPERACJĘ
WSPÓŁPRACOWNIKÓW JEDNEJ ORGANIZACJI

**CZYLI JAK SKUTECZNIE ODDZIAŁYWAĆ NA WSPÓŁPRACOWNIKÓW,
ABY REALIZOWAĆ CELE I ZADANIA ZESPOŁÓW ORAZ CAŁEJ ORGANIZACJI?**

SZKOLENIE JEST ODPOWIEDZIĄ NA PROBLEMY KOMUNIKACYJNE WEWNĄTRZ FIRMY:

1. W szkoleniu wykorzystana zostanie Indywidualna Analiza Extended DISC®, narzędzie, które pozwala na diagnozowanie indywidualnych talentów i predyspozycji pomocnych przy chęci skutecznej współpracy z innymi Pracownikami organizacji. Praca z wykorzystaniem modelu Extended DISC®, ułatwi Twoją komunikację w organizacji dzięki identyfikacji i zrozumieniu preferowanych, naturalnych i adaptowanych do bieżącej sytuacji zachowań innych pracowników.
2. Po szkoleniu Uczestnik szkolenia będzie potrafił zmapować innych Pracowników swojej organizacji oraz określić ich styl działania wynikający z preferowanych zachowań poszczególnych ich członków. Zaletą modelu jest to, że łatwo się go nauczyć i zapamiętać, a dzięki temu łatwo z niego korzystać w codziennych kontaktach i kooperacji z klientem wewnętrznym oraz we współdziałaniu w zespole i pomiędzy zespołami.



1

TRENER



1

DZIEŃ SZKOLENIOWY



CELE I KORZYŚCI

ZAGADNIENIA PORUSZANE PODCZAS SZKOLENIA:

Extended DISC® – wypełnienie kwestionariusza Analizy Indywidualnej Extended DISC® przed rozpoczęciem szkolenia w celu zbadania własnego potencjału w obszarze współpracy, komunikowania się z innymi i sposobu odbierania świata

Diagnoza osobistych umiejętności budowania relacji i komunikowania się

Przybliżenie Uczestnikom dlaczego w jednej firmie Pracownicy nie potrafią się komunikować i znalezienie sposobów na poprawę kooperacji, wskażemy powody dlaczego wewnątrz organizacji współpraca nie działa tak jak powinna?

Jakie zachowania członków zespołu / organizacji niszczą współpracę między działami firmy?

Przybliżenie Uczestnikom dlaczego nie potrafimy dogadywać się w zespole i wspólnie realizować zadań, dowiesz się jak pokonywać trudności bez negatywnych emocji, krytyki, uprzedzeń

Poznanie procesu budowania relacji, atmosfery współpracy, pokonywanie trudności w relacjach między zespołami oraz zarządzania sytuacjami konfliktowymi (dowiesz się dlaczego współpraca jest lepsza niż eskalacja konfliktu i jak konstruktywnie wykorzystywać sytuacje konfliktowe

Techniki komunikacji między działowej/wewnętrznodziałowej – co robić aby nie popełniać błędów, co robić aby komunikacja była skuteczna?

Znaczenie złej komunikacji w realizowaniu celów, misji, zadań

Dowożenie wyników jednostkowych / zespołowych / firmowych i przeciwdziałanie ryzyku w osiąganiu wyników firmy

Zasady współpracy zasady komunikowania pomiędzy współpracującymi pracownikami



KORZYŚCI DLA MENEDŻERÓW ZARZĄDZAJĄCYCH ZESPOŁAMI PRACUJĄCYMI Z WYKORZYSTANIEM MODELU EXTENDED DISC®:

Menedżer wie jakie jest nasilenie poszczególnych stylów w zespole, i co za tym idzie, jest w stanie przewidzieć tendencje do określonych zachowań i reakcji członków zespołu

Wie jakie role zespołowe przyjmują poszczególni jego członkowie, dzięki temu łatwiej mu przydzielić zadania i zorganizować pracę zespołu

Poznał motywacje poszczególnych osób w zespole, dzięki czemu może zarządzać zaangażowaniem w sposób skuteczny

Rozumie sposób komunikowania się poszczególnych pracowników i ich podejście do współpracy, co pozwala mu z korzyścią dla zespołu wykorzystywać tę różnorodność

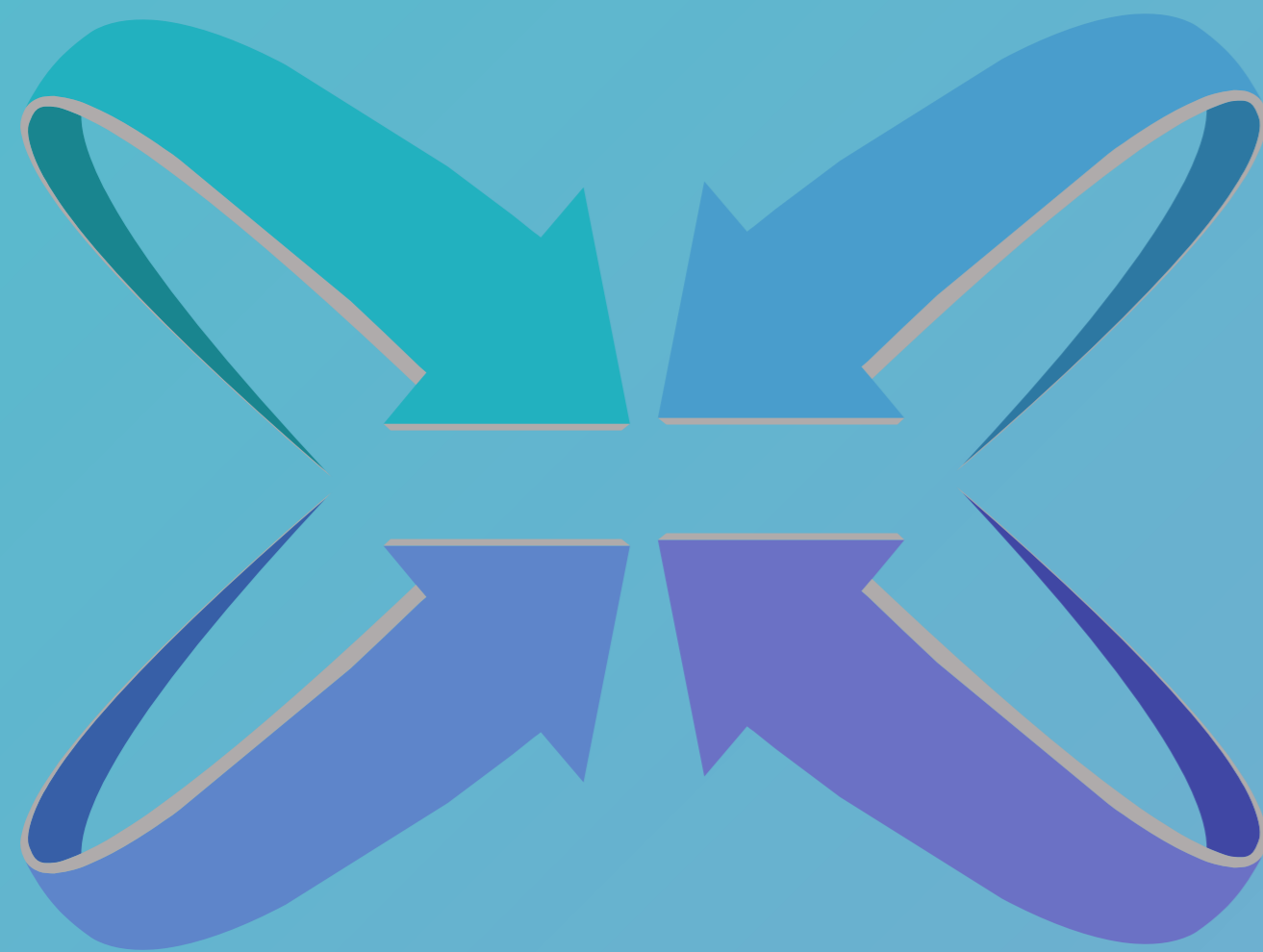
Otrzymuje szczegółowe informacje dotyczące tego jakie style zarządzania preferują poszczególni członkowie jego zespołu, dzięki czemu jest w stanie trafniej dostosować swój styl komunikacji, organizacji pracy, feedbacku i współdziałania do każdego z pracowników wg jego potrzeb

Wie co robić, aby kompetencja budowanie trwałego i zaangażowanego zespołu, stała się jego mocną stroną jako menedżera

Menedżer jako członek zespołu, otrzymuje szereg informacji na temat tego jak jego preferowane i adaptowane zachowania wpływają lub mogą wpływać na funkcjonowanie zespołu, którym zarządza dzięki otrzymaniu dodatkowego raportu na temat jego stylu zarządzania

CELE I KORZYŚCI

KORZYŚCI DLA PRACOWNIKÓW PRACUJĄCYCH Z WYKORZYSTANIEM MODELU EXTENDED 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

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

Odkrywają swoje, 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 firmie dzięki szczegółowej analizie zachowań, co staje się kanwą na której bazuje proces budowania współpracy z innymi Pracownikami firmy

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

MODEL EXTENDED DISC® – PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE WYNIKÓW Z ANALIZY WE WSPÓŁPRACY I KOMUNIKACJI Z KLIENTEM WEWNĘTRZNYM

- Cztery style zachowań – charakterystyka potencjału i talentów, wskazanie na obszary wymagające więcej oraz mniej wysiłku i energii w działaniu
- Czym jest Extended DISC – krótko o podstawowych założeniach modelu
- Co mierzy i czego nie mierzy kwestionariusz – jak przekładać wyniki na codzienne działanie
- Zapoznanie się z raportami indywidualnymi
- Zapoznanie się z raportem zespołowym (jakim zespołowym???, Uczestnicy nie będą stanowić zespołu ponieważ to obce osoby i po szkoleniu każdy wraca do swojej pracy) – analiza potencjału całego zespołu (bazowanie na wynikach badania całej grupy szkoleniowej). Co daje nam ten zakres z punktu widzenia, że osoby nie stanowią zespołu dla pracy zawodowej?
- Jaki jest preferowany styl zachowania każdego z Uczestników szkolenia i co z tego wynika dla współpracy i komunikacji w zespole oraz w całej organizacji, w której funkcjonują. j/w?

III

USPRAWNIENIE KOMUNIKACJI NA POZIOMACH INTERPERSONALNYCH – DLACZEGO NIE POTRAFIMY SIĘ DOGADAĆ I WSPÓLNIE REALIZOWAĆ ZADAŃ:

- Percepcja w komunikacji – co dzieje się poza naszą świadomością, a ma kluczowy wpływ na przepływ informacji i współpracę – odpowiedź na pytanie
- 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;

PROGRAM SZKOLENIA

IV

BUDOWANIE KULTURY WSPÓŁPRACY I SPRAWNEJ KOMUNIKACJI W CAŁEJ ORGANIZACJI – ANALIZA WYNIKÓW Z BADANIA EXTENDED DISC W KONTEKŚCIE PRACY I WSPÓŁPRACY Z KLIENTEM WEWNĘTRZNYM

- Komunikacja i współpraca w zespołach o dużej różnorodności stylów
- Komunikacja i współpraca w zespołach o stylach jednorodnych
- Kultura feedbacku w organizacji – jaki budować trwały model sprawnej kooperacji i komunikacji z klientem wewnętrznym
- Konstruktyny feedback – najbardziej sprawdzona metoda
- 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

ELIMINOWANIE SILOSÓW W ORGANIZACJI – CZYLI JAK ZACZAĆ WSPÓŁPRACOWAĆ POMIĘDZY ZESPOŁAMI I JAK DOWOZIĆ WYNIK

- 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
- Zarządzanie przez wartości jako sposób wprowadzenia i utrzymania zasad kooperacji i otwartego komunikowania się pomiędzy współpracującymi zespołami

VI

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*

*Cena szkolenia zostanie powiększona o zakup testów zgodnie z ilością osób w grupie
(koszt: 500 zł netto / test / osoba)



W CENIE UWZGLĘDNIONO:

- ✓ 8h dydaktycznych szkolenia (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

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