



RAZEM DO CELU

KIERUNEK: ROZWÓJ

Business partners.

Oferta szkoleniowa

dla **PRA**
Group 

Szanowna Pani Sylwio,

Poniżej znajduje się propozycja szkolenia z zakresu feedbacku i współpracy w zespole, o którym rozmawialiśmy.

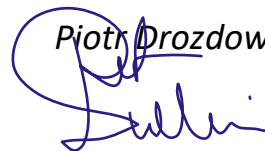
Kliknięcie na hiperłączy ze spisu treści spowoduje przeniesienie do programu szkolenia i innych szczegółów propozycji. Kliknięcie logotypu na górze strony spowoduje powrót do spisu treści.

Spis Treści:

- I. [Różnica, którą dajemy w porównaniu z innymi dostawcami](#)
- II. [Doświadczenie w realizacji podobnych projektów](#)
- III. Trening efektywnej współpracy i konstruktywnego feedbacku
 - a. [Strona pierwsza programu](#)
 - b. [Strona druga programu](#)
 - c. [Follow up](#)
- IV. Rekomendowani trenerzy
 - a. [Piotr Drozdowski](#)
 - b. [Konrad Schroeder](#)
- V. [Success Fee](#)
- VI. [Inwestycja](#)
- VII. [Kontakt](#)

Z poważaniem

Piotr Drozdowski



RÓŻNICA, którą oferujemy:



SUCCESS FEE

Wynagrodzenie za nasze usługi szkoleniowe proponujemy w opcji **SUCCESS FEE** – czyli uzależniamy je od oceny uczestników. W przypadku niskich ocen, klient nie tylko nie płaci za szkolenie, ale także zwracamy jego koszt organizacyjne. Wersję **Basic Security** opcji *Success Fee* proponujemy *gratis*.



BEZPŁATNY SAMPLING

Aby dać Państwu możliwość poznania naszych rozwiązań od strony praktycznej, proponujemy **BEZPŁATNIE** trwającą godzinę próbkę szkolenia.



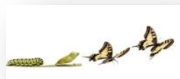
PANEL KLIENTA NA STRONIE WWW

Otrzymujecie Państwo od nas **BEZPŁATNIE** przestrzeń dyskową w naszym PANELU KLIENTA, w którym znajdować się będą wszystkie dokumenty, ankiety i inne dane powstałe w trakcie współpracy. Do Panelu Klienta można się dostać wyłącznie poprzez link: <https://www.trainyou.pl/strefaklienta-pragroup>



BADANIE POTRZEB METODĄ ON THE JOB

Aby najwierniej dopasować program szkolenia do potrzeb grupy, proponujemy badanie potrzeb metodą *on the job* - trener pojawia się w Państwa firmie i towarzyszy w pracy przyszłym uczestnikom grupy, obserwujących i zachowanie oraz przeprowadzając wywiad. W przypadku decyzji o wybraniu naszej firmy do zrealizowania szkolenia, to badanie jest **bezpłatne**.



3 METODY FOLLOW UP, Z CZEGO 2 BEZPŁATNE

Aby utrwalić kompetencje nabyte podczas szkolenia, proponujemy aż 3 metody *follow up*, z których mogą skorzystać po szkoleniu uczestnicy oraz ich przełożeni.

Szkolenia z zakresu efektywnej komunikacji i współpracy wybrani do projektu trenerzy prowadzili m.in. dla następujących firm:



Volkswagen Motor Polska



MINISTERSTWO
TRANSPORTU, BUDOWNICTWA
I GOSPODARKI MORSKIEJ



W łącznym wymiarze ponad 200 dni szkoleniowych.



TRENING EFEKTYWNEJ WSPÓŁPRACY I KONSTRUKTYWNEGO FEEDBACKU



SZKOLENIE PROWADZONE W FORMIE **DEVELOPMENT CENTRE**

Szkolenie TRENING EFEKTYWNEJ WSPÓŁPRACY I KONSTRUKTYWNEGO FEEDBACKU jest drugim spośród najwyżej ocenianych szkoleń znajdujących się w ofercie naszej firmy. Na przestrzeni lat 2015 – 2019 (odkąd proponujemy je naszym klientom), średnia uzyskanych w ankietach ewaluacyjnych ocen ani razu nie spadła poniżej 5.7 w skali 1 – 6.

Szkolenie ukierunkowane jest na odnajdywanie sposobów dochodzenia do porozumień w sytuacjach trudnych i konfliktowych, wypracowywanie kreatywnych rozwiązań, unikanie „niszczycieli pracy zespołowej” oraz wzmocnienie asertywnej postawy w kontekście komunikacji z drugą osobą, ze szczególnym uwzględnieniem udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej.

Ważnym aspektem szkolenia jest wykorzystana metodologia Ról Zespołowych Belbina, pozwalająca na lepsze zrozumienie własnych i cudzych zachowań oraz lepsze dopasowanie do odbiorcy swojego stylu zachowania. Podczas szkolenia każdy z uczestników wypełni Kwestionariusz Ról Zespołowych Belbina, poznając swoją preferowaną rolę, jej silne strony oraz obszary rozwoju.

Drugi dzień szkolenia ma unikalną formułę Development Centre, podczas którego każdy z uczestników będzie miał okazję sprawdzić swoje umiejętności komunikacji i współpracy w silnie angażujących ćwiczeniach zespołowych, po których uzyska wyczerpujący feedback na temat swoich atutów i obszarów rozwoju.



Program szkolenia

Dzień 1

-  Wprowadzenie do szkolenia.
-  Wprowadzenie do Teorii Ról Zespołowych Belbina - wypełnienie kwestionariusza.
-  Charakterystyka ról, ich mocnych i słabych stron. Porównanie i interpretacja wyników uzyskanych w teście Belbina.
-  Odniesienie wyników testu do indywidualnych spostrzeżeń uczestników. Charakterystyka różnych konfiguracji ról występujących w zespole.
-  Studium przypadku – przećwiczenie rozpoznawania cech różnych ról i ich wpływu na efektywną pracę zespołu.
-  Zagadnienie „granic psychologicznych” i indywidualnych stylów reagowania.
-  Autodiagnoza własnego stylu reagowania: uległy, agresywny, bierny czy asertywny.
-  Style komunikacji asertywnej w odniesieniu do ról zespołowych z metodologii Belbina.
-  Asertywność i pewność siebie w kontekście udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej.
-  Techniki udzielania konstruktywnego feedbacku: STAR, FUKO, kanapka feedbackowa.
-  10 zasad konstruktywnego feedbacku – w jaki sposób przekazać informację zwrotną, aby rozmówca potraktował ją jako „cenny podarunek” a nie subiektywną ocenę.
-  Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

-  Powtórzenie dnia pierwszego.
-  Zapoznanie uczestników z arkuszami oceny i formułą Development Centre. Podział na zespoły.
-  Ćwiczenia zespołowe (z zakres mediacji, negocjacji, przywództwa, pracy projektowej itp.), których celem jest ukazanie zgubnego wpływu stereotypowego myślenia i nieefektywnej komunikacji na osiągnięty wynik. Ćwiczenia prowadzone są w formie scenek i symulacji z podziałem na role – część uczestników wykonuje zadania, część wciela się w role obserwatorów, których celem jest zwrócenie uwagi na pewne elementy komunikacji i współpracy w zespole.
-  Feedbacki udzielane uczestnikom gier przez obserwatorów, według wcześniej ustalonego schematu. Aby feedback był obiektywny, każdy uczestnik DC obserwowany jest przez dwóch „asesorów”, którzy po wszystkim konsultują ze sobą swoje obserwacje i wspólnie przekazują informację zwrotną.
-  Zamiana ról – osoby biorące udział w ćwiczeniach, zmieniają się w obserwatorów podczas kolejnych ćwiczeń zespołowych i na koniec otrzymują wyczerpujący feedback.
-  Uporządkowanie wiedzy na temat udzielania informacji zwrotnej, interpretacja i internalizacja przez uczestników otrzymanych przez nich feedbacków.
-  Podsumowanie szkolenia.



Aby utrwalić kompetencje nabyte podczas szkolenia, proponujemy aż 3 metody *follow up*, z których mogą skorzystać po szkoleniu uczestnicy oraz ich przełożeni.

1. **PLAN DOSKONALENIA** – zadaniem każdego z uczestników po szkoleniu będzie wybrać dowolne zachowanie, które podczas sesji DC zostało opatrzone konstruktywną oceną i wyznaczyć 30-dniowy plan doskonalenia tego zachowania. Plan zostanie rozpisany przez każdego z uczestników na specjalnie przygotowanym do tego celu arkuszu. Kopię arkusza (wraz z dokładnie opisanym behawioralnym stanem wyjściowym oraz w podobny sposób opisanym celem) otrzyma również przełożony danego pracownika. Zadaniem uczestnika i jego przełożonego będzie umówienie się na 2 spotkania feedbackowe: pierwsze – zaraz po szkoleniu, na którym uczestnik podzieli się z przełożonym wyznaczonym przez siebie celem, poprosi o wsparcie w jego realizacji i uważną obserwację postępów; drugie – po 30 dniach – na którym uczestnik zda relację przełożonemu z realizacji celu i poprosi o informację zwrotną, dotyczącą jego zachowania przez te 30 dni.
2. **PLAN FEEDBACKÓW** – zadaniem każdego z uczestników jest przeprowadzenie przynajmniej 10 rozmów feedbackowych w okresie 30 dni od ukończenia szkolenia. Rozmowy mogą mieć charakter konstruktywnej oceny lub pozytywnej oceny (podziękowanie koledze, podwładnemu, przełożonemu za pozytywne wykonanie zadania lub całokształt współpracy). Zadaniem każdego z uczestników jest także poprosić osobę, której udzielili feedbacku, o informację zwrotną na temat formy w jakiej to uczynili. Zadaniem uczestników jest także spisanie swoich spostrzeżeń po każdej sesji feedbackowej i podzielenie się nimi ze swoimi przełożonymi.
3. **SESJA FOLLOW UP** – 30 do 45 dni od daty szkolenia, rekomendujemy dodatkową, jednodniową sesję warsztatową, podczas której uczestnicy dzielą się wynikami zrealizowanych planów (doskonalenia i feedbackowego), analizują swoje błędy i utrwalają nabyte umiejętności poprzez udział w symulacjach.

**KLIKNIJ ABY OBEJRZEĆ FRAGMENT WYSTĄPIENIA****Piotr Drozdowski**

Założyciel i dyrektor zarządzający konsorcjum szkoleniowego Business Partners, trener biznesu, mówca motywacyjny.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

Wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

Wykształcenie:

Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Reklama i Marketing.

Przygotowanie specjalistyczne:

-  Absolwent Szkoły Trenerów Warsztatu Umiejętności Psychospołecznych akredytowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne
-  Master NLP
-  Terapeuta - Praktyk NLP
-  Akredytowany Konsultant Insights Discovery ®
-  Akredytowany Konsultant Belbin Team Role ®
-  Absolwent licznych szkoleń i kursów trenerskich w Polsce i Wielkiej Brytanii



Konrad Schroeder

Trener biznesu, dyplomowany coach.

Działalność szkoleniową prowadzi od 2005 roku realizując programy szkoleniowe z zakresu rozwijania kompetencji psychospołecznych. Pracuje w oparciu o metody aktywnej edukacji, bazując na przekonaniu, iż najcenniejsza jest wiedza zdobyta empirycznie. W oparciu o brzmienie tej zasady działa na rzecz rozwoju kompetencji osobistych swoich klientów, tak poprzez treningi grupowe jak i indywidualne konsultacje.

Wykładowca na studiach podyplomowych z zakresu zarządzania dedykowanych dyrektorom placówek oświatowych na Wyższej Szkole Edukacji Zdrowotnej w Łodzi.

Pracował między innymi w ogólnopolskim wydawnictwie, firmach event'owych, kierował poradnią promocji zdrowia, gdzie szkolił nauczycieli i współtworzył społeczne kampanie prozdrowotne.

Poza działaniami szkoleniowymi, swoje kompetencje interpersonalne wykorzystuje, także w obszarze przygotowania i koordynacji realizacji eventów – konferencji, kampanii społecznych, wydarzeń kulturalnych, targów i zawodów sportowych oraz koncertów.

W gronie Klientów, dla których miał przyjemność prowadzić projekty rozwojowe znaleźć możemy firmy: Astra Zeneca, LSI Software, Specjalną Łódzką Strefę Ekonomiczną, Uniq, Asseco Polska, Narodowe Centrum Kultruty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Urząd Marszałkowski w Łodzi, PKO BP, KGHM Polska Miedź, PZU, Ambasada Nowej Zelandii, Hamilton Sundstrand Wrocław - United Technologies Company, Poczta Polska, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Coats Polska.

Wykształcenie:

Uniwersytet Łódzki, kierunek: Psychologia, specjalizacja: „Doradztwo zawodowe i organizacja” – 2006 rok.

Przygotowanie specjalistyczne:

- 🕒 Absolwent studiów podyplomowych Coaching w życiu i biznesie - Wyższa Szkoła Menadżerska w Warszawie
- 🕒 Trener warsztatu – Szkoła Trenerów w Laboratorium Edukacji i Psychoedukacji
- 🕒 Absolwent licznych kursów i szkoleń podnoszących kompetencje trenerskie

Każde ze szkoleń ujętych w ofercie proponujemy w dwóch wariantach **Success Fee:**

Success Fee Full Security

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych w przedziale 4.0 – 4.5 (w skali 1 – 6), jedyny koszt, jaki ponosi Państwa firma to koszt materiałów i rekwizytów wykorzystanych podczas szkolenia (10% wartości szkolenia).

Jeśli szkolenie zostanie ocenione poniżej 4.0, nie ponosicie Państwo z tytułu szkolenia żadnych kosztów.

Jeśli szkolenie ocenione zostanie poniżej 3.0 – dodatkowo przysługuje Państwu refundacja udokumentowanych kosztów organizacji szkolenia (sala szkoleniowa, catering) do kwoty 2000 PLN netto.

Success Fee Basic Security

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych poniżej 5.0 (w skali 1 – 6), przysługuje Państwu rabat w wysokości 10% wartości szkolenia.



Inwestycja:



*Do wszystkich cen należy doliczyć obowiązujący podatek VAT

Trening efektywnej współpracy i konstruktywnego feedbacku

Szkolenie dwudniowe dla grupy liczącej do 16 osób

Optymalna liczebność grupy na to szkolenie to 12 osób. W przypadku grupy liczącej powyżej 12 uczestników, rekomendujemy wydłużenie drugiego dnia szkolenia do 9 godzin.

9.600 PLN netto / 2 dni (4.800 PLN netto / 1 dzień)

Badanie potrzeb metodą *on the job*

W przypadku zamówienia szkolenia

GRATIS

W przypadku rezygnacji ze szkolenia

1800 PLN netto (po badaniu powstanie czytelny raport, który będziecie mogli Państwo wykorzystać przy dalszym planowaniu rozwiązań rozwojowych dla zespołu)

Follow up

PLAN DOSKONAŁENIA

GRATIS

PLAN FEEDBACKÓW

GRATIS

SESJA FOLLOW UP

2.800 PLN netto

Cena zawiera:

- 🕒 badanie oczekiwań i potrzeb uczestników metodą ankietową, wywiadów telefonicznych, lub obserwacji *on the job*
- 🕒 dojazd trenera/konsultanta na miejsce zlecenia
- 🕒 przygotowanie materiałów szkoleniowych, certyfikatów oraz korzystanie ze wszystkich dostępnych na szkoleniach rekwizytów i testów
- 🕒 SUCCESS FEE BASIC SECURITY

Cena nie zawiera:

- 🕒 zakwaterowania i wyżywienia dla trenera/konsultanta na miejscu zlecenia
- 🕒 SUCCESS FEE FULL SECURITY - w przypadku chęci skorzystania z tej opcji, do ceny należy doliczyć 10%

Kontakt

Business Partners

Ul. Lutomska 109a/6

91-046 Łódź

Tel.: +48 697 597 888

www.trainyou.pl

office@trainyou.pl



Opiekun Klienta:

Piotr Drozdowski

Tel.: +48 697 597 418

piotr.drozdowski@trainyou.pl