

Budowanie zespołu

Szkolenie przeznaczone dla menedżerów zainteresowanych rozwijaniem kompetencji w budowaniu zespołu. Pozwala zdobyć wiedzę o etapach rozwoju zespołu, potrzebach pracowników i powinnościach szefa, który chce doprowadzić do tego, że pracownicy będą efektywnie współpracować pod jego przewodnictwem i z jego pomocą realizować delegowane cele. Szkolenie niezbędne, by świadomie kształtować swoją wizję funkcjonowania własnego zespołu w perspektywie miesięcy i lat satysfakcjonującej współpracy.



...jednym z poważnych błędów popełnianych w zarządzaniu zespołem jest przekonanie o tym, że zespół zbuduje się sam, z dnia na dzień, bez większych zabiegów ze strony lidera...

Mimo, że wiele osób zajmujących się zarządzaniem jest przekonanych, że sam fakt zarządzania zespołami przez kilka lat wystarcza, by osiągać sukces w zarządzaniu ludźmi, to spotkaliśmy szkół takich menedżerów, których praktyka zarządzania zawierała bardzo wiele błędnych przekonań i zachowań powodujących poważne kłopoty w tworzeniu klimatu współpracy i nastawieniu na realizację celu u pracowników. Dlatego też zachęcamy do udziału w szkoleniu wszystkich menedżerów - tych co dopiero zaczynają, jak również tych z dużym stażem, ale ciekawych tego, w jaki sposób można podnosić swoje kwalifikacje w budowaniu zespołu. Zależy nam, by coraz więcej zespołów było dobrze zarządzanych, z wykorzystaniem naturalnych predyspozycji do przewodzenia, z eliminowaniem zachowań związanych z wywieraniem wpływu w oparciu się na władzy wynikającej z umiejscowienia w strukturze, bez tworzenia przestrzeni do partnerskiej współpracy między zespołem a liderem. Brak komunikacji, stosowanie metod siłowych, tolerowanie, bądź promowanie wyniszczającej rywalizacji wewnątrz zespołu nieuchronnie prowadzi go do przeciwieństwa dobrego funkcjonowania - rozpadu.

Cele szkolenia

Głównym celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z prawami rządzącymi grupą, zwrócenie uwagi na dynamikę procesu grupowego, role w grupie i odpowiedzialność lidera, który ma zarządzać zespołem realizującym cele biznesowe wg strategii wyznaczonej przez Zarząd swej firmy. Po szkoleniu każdy z menedżerów zarządzających lub budujących zespół powinien robić to bardziej świadomie, rozpoznawać i reagować na zmiany w nim zachodzące i świadomie prowadzić go do bardziej efektywnego działania. Szkolenie odbywa się w formie warsztatowej, z wykorzystaniem ćwiczeń, podczas których odtwarza się sytuacje związane z zarządzaniem zespołem.

Program szkolenia

Dzień 1

1. Zespół - czym jest i kiedy warto go budować?

- Grupa a zespół - co odróżnia grupę od zespołu?
- Efektywność pracy indywidualnej i zespołowej - jak łączyć zadania z ludźmi?
- Synergia - wartość dodana pracy prawdziwego zespołu.
- Role w zespole.

2. Diagnoza cech przywódczych

- Kto może być liderem? - czynniki osobowe pomagające w budowaniu efektywnych zespołów.
- Diagnoza indywidualna - jakie mam zasoby, jakie są moje ograniczenia do pełnienia roli lidera.

3. Dynamika zespołu

- Rodzaje zespołów w organizacjach.
- Etapy rozwoju zespołu.
- Co warto sprawdzić zanim przyjmiesz menedżerski angaż?
- Ćwiczenia - jakim zespołem zarządzam, jakie wartości, zadania są kluczowe dla sukcesu w moim zespole.

4. Formowanie zespołu

- Przed pierwszym spotkaniem - główne zadania związane z przygotowaniem do formowania zespołu (rekrutacja, przejęcie zespołu, analiza dokumentów, SWOT mojego zespołu na starcie).
- Charakterystyczne zachowania i potrzeby pracowników w fazie formowania.
- Przygotowanie expose - po co właściwie tu jestem?, jakie są moje wartości? i dokąd mamy razem dojść?
- Ćwiczenie - pierwsze spotkanie i expose do nowego zespołu.
- Plan rozwoju - czego nie wiedzą moi ludzie? - przygotowanie do expose/przypomnienia zasad pracy w moim zespole.

Dzień 2

5. Docieranie - czyli w jaki sposób przetrwać najtrudniejsze momenty

- Dlaczego faza docierania jest ważna i jakie może dać nam korzyści?
- Charakterystyczne zachowania i potrzeby pracowników w fazie docierania.
- Jak radzić sobie z lękiem przed otwarciem fazy docierania w zespole.
- Sprawne komunikowanie się w fazie docierania - rola lidera w moderowaniu spotkań i zapobieganiu tworzenia koalicji.
- Konflikty w fazie docierania - czyli o zderzeniu marzeń z rzeczywistością i o tym jak wyjść z impasu?

- Jakie warunki są najbardziej sprzyjające, by docieranie przyniosło korzyści zamiast rozpadu zespołu?
- Ćwiczenia - prowadzenie spotkania z pracownikami w fazie docierania; prowadzenie rozmów 1:1 z pracownikami w fazie docierania.
- Mentoring - jak zachować spokój ducha i zapał do pracy w fazie docierania.

6. Normowanie - powoli tworzą się własne zasady w zespole

- Charakterystyczne zachowania i potrzeby pracowników w fazie normowania.
- O jakie wartości warto walczyć w swoim zespole - warsztat.
- Planowanie działań związanych z wprowadzaniem zasad i wartości zespołowych - rola lidera w komunikacji i dawaniu przykładu w związku z zasadami w zespole.
- Ćwiczenia - jak rozmawiać z pracownikami z zespołowych zasadach i wartościach?

6. Współdziałanie - zarządzanie dojrzałym zespołem ekspertów

- Charakterystyczne zachowania i potrzeby pracowników w fazie współdziałania.
- Jak utrzymać zaangażowanie i chęć współpracy w zespole ekspertów? - jak motywować zespół, by chciał działać.
- Rywalizacja - jak ma wspierać realizację zadań, a jednocześnie nie powodować zniszczenia relacji pomagania sobie.
- Przeciwdziałanie rutynie i wypaleniu zawodowemu.
- Ćwiczenia - jak pracować i motywować ekspertów?

7. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Czas trwania: 2 dni szkoleniowe

Liczba uczestników: 8-15 osób

Koszt udziału w szkoleniu: 750 PLN + 23% VAT.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i catering.

Terminy szkolenia ustalone będą po zebraniu grupy. Prosimy wysłać zgłoszenie przez [Formularz Zgłoszenia](#)