

# BUDOWANIE ZESPOŁU – WYZWANIE DLA MENEDŻERA

**Trenerzy: Anna Kuziemko, Aleksandra Szkurlat**

## **Cel szkolenia:**

Uświadomienie roli menedżera w procesie budowania zespołu. Nabycie wiedzy w zakresie rozpoznawania ról zespołowych. Uświadomienie znaczenia synergii w pracy zespołu i jej wpływu na efekty pracy.

## **Jakie zagadnienia obejmuje szkolenie:**

- ❖ Proces formowania zespołu i zadania menedżera
- ❖ Etapy rozwoju zespołu
- ❖ Role zespołowe – teoria M. Belbina
- ❖ Efektywny zespół, czyli jakie role powinny znaleźć się w zespole
- ❖ Otwarta komunikacja, jasność reguł
- ❖ Podejmowanie decyzji w zespole – efekt synergii
- ❖ Sposoby efektywnej współpracy z ludźmi o różnych typach osobowości
- ❖ Socjogram jako technika badania stosunków międzyludzkich w małych grupach pracowniczych
- ❖ Rozwiązywanie konfliktów w zespole
- ❖ Prowadzenie efektywnych spotkań z zespołem

## **Korzyści dla uczestników:**

- ❖ Rozumieją proces powstawania zespołu
- ❖ Znają fazy rozwoju zespołu i zadania menedżera w kontekście poszczególnych faz
- ❖ Potrafią zidentyfikować role poszczególnych pracowników w zespole
- ❖ Mają umiejętność budowania współpracy w zespole
- ❖ Rozumieją efekt synergii w pracy zespołu

## Trenerzy

### **Anna Kuziemko**

Ekonomistka, absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Wiedzę z zakresu zarządzania i marketingu pogłębiała na międzyuczelnianych studiach podyplomowych prowadzonych przez Akademię Ekonomiczną w Katowicach i Uniwersytet Śląski, a następnie na międzywydziałowych studiach doktoranckich Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W 2001 roku Rada Naukowa Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie otworzyła jej przewód doktorski. Ustawicznie podnosi kwalifikacje. Brała udział w Projekcie Firma 2000 prowadzonym przez USAID a dedykowanym rozwijaniu umiejętności doradczych wybranej grupy polskich konsultantów. Zarządzała i uczestniczyła w projektach badawczych, szkoleniowych i doradczych dla kilkudziesięciu firm z różnych branż m.in dla: Telekomunikacji Polskiej, PTE/PKO Handlowy, Cyfra+, Farm Food, BZ WBK, Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, WSK-PZL Rzeszów, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych, Śrubex S.A, Marma Polskie Folie, Gamrat S.A. w Jaśle, Auto-Res Rzeszów. Zarządzała jako lider trzema projektami szkoleniowymi dla Telekomunikacji Polskiej. Jako Quality&Training Manager była odpowiedzialna za rozwój kadry menedżerskiej i pracowników liniowych niemieckiego koncernu teleinformatycznego. Jest autorką kilkunastu programów szkoleniowych z zakresu zarządzania, obsługi klienta, marketingu, technik sprzedaży i negocjacji handlowych. Szkolenia prowadzi od 1996 roku - W szkoleniach przez nią prowadzonych uczestniczyło ponad dwa tysiące osób z kilkudziesięciu firm (min. TP S.A., Cyfra+. PKO BP, TUW, PLUS GSM, Wojewódzki Urząd Pacy w Warszawie, Egmont Polska, Mpunkt, Michelin Polska, Polanglo, Carlsberg, Milleniu Bank, Centertel). Uczestniczka kilkunastu konferencji i autorka kilku artykułów, które ukazały się min. w "Edukacja i Zarządzanie", "Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa".

### **Aleksandra Szkurlat**

Psycholog kliniczny - Uniwersytet Warszawski Wydział Psychologii. Trener warsztatu umiejętności psychospołecznych, trener treningu interpersonalnego Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Psychoterapeuta. Autor programów i projektów szkoleniowych w zakresie tzw. umiejętności miękkich wiodącej firmy szkoleniowo-doradczej. Trener-konsultant; kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w zakresie komunikacji interpersonalnej, obsługi klienta, telemarketingu, sprzedaży, negocjacji, zarządzania, coachingu, szkoleń trenerskich. Kierownik merytoryczny; tworzenie programów i projektów szkoleniowych w zespole trenerów-konsultantów w zakresie obsługi klienta, telemarketingu, zarządzania personelem, szkoleń trenerskich dla kluczowego klienta z branży telekomunikacyjnej. Autor licencji - pakietów szkoleniowych dla trenerów realizujących projekty szkoleniowe w ww. zakresie dla kluczowego klienta z branży telekomunikacyjnej. Przeszkolenie zespołu. Autor licencji - pakietu szkoleniowego dla trenerów wewnętrznych dużej firmy paliwowej wprowadzających system ocen pracowniczych w organizacji. Przeszkolenie zespołu. Członek zespołu szkolącego trenerów wewnętrznych kilku firm z różnych branż. Trener prowadzący cykle szkoleniowe dla grupy handlowców, konsultantów, trenerów oraz menedżerów. Członek zespołu ds. oceny potencjału zawodowego metodą Assessment Center menedżerów i trenerów. Superwizor trenerów wiodącej firmy szkoleniowo-doradczej. Koordynator wielu projektów szkoleniowych.

## **EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP**

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: [extreme@extreme.com.pl](mailto:extreme@extreme.com.pl) [www.extreme.com.pl](http://www.extreme.com.pl) [www.grupaextreme.pl](http://www.grupaextreme.pl)

**FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY NA SZKOLENIE OTWARTE**

Prosimy o przesłanie wypełnionego formularza:  
 faxem pod nr: **+48 22 436 63 64**

e-mailem: [szkolenia@extreme.com.pl](mailto:szkolenia@extreme.com.pl)

<b>Zamawiający Szkolenie</b>	
Firma:	NIP:
Ulica:	Tel.:
Kod:	Fax:
Miejscowość:	E-mail:

<b>Zgłoszenie dotyczy następujących szkoleń</b>		
Szkolenie:	Data:	Miejscowość:
Szkolenia:	Data:	Miejscowość:

Warunkiem udziału wymienionych niżej osób w szkoleniu jest przesłanie wypełnionego formularza wraz z podpisem osoby uprawnionej od akceptacji kosztów szkolenia oraz dokonanie wpłaty na podany poniżej numer konta w terminie nie krótszym niż 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia.

Anulowanie zgłoszenia udziału w szkoleniu musi być dokonane w formie pisemnej (przesłane faksem wraz z podpisem) w terminie nie krótszym niż 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia. W przypadku przekroczenia wyżej określonego terminu, Zamawiający Szkolenie zobowiązany jest do uiszczenia opłaty w wysokości 100% kosztów uczestnictwa w szkoleniu.

<b>Osoby zgłaszane na szkolenia</b>						
Imię i nazwisko	Stanowisko	Nazwa szkolenia	Telefon	Fax	E-mail	Cena za osobę
					Łączna kwota	
					Rabat	
					Do zapłaty	

Opłatę za Szkolenie należy wpłacić na poniższy numer konta:

17 1240 1125 1111 0000 0701 2677 prowadzony przez: Bank Pekao S.A. IX O/Warszawa

Wyrażam zgodę na przetwarzanie zawartych w formularzy danych osobowych dla celów marketingowych przez firmę ZB Corp. (Extreme Management Solutions - Extreme Group) zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (z dnia 29 sierpnia 1997 roku, Dz. U. Nr 133, poz. 833) oraz na otrzymywanie pocztą elektroniczną informacji marketingowych dotyczących szkoleń i usług doradczych Extreme Group, zgodnie z ustawą o świadczeniu usług drogą elektroniczną (z dnia 18 lipca 2002 roku, Dz. U. Nr 144, poz. 1204 z późn. Zm).

Oświadczam, że zapoznałem/-łam się i akceptuję warunki uczestnictwa w szkoleniach otwartych organizowanych przez firmę ZB Corp.

.....  
 Data

.....  
 Podpis osoby uprawnionej do akceptacji kosztów

.....  
 Pieczętka

**EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP**

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: [extreme@extreme.com.pl](mailto:extreme@extreme.com.pl) [www.extreme.com.pl](http://www.extreme.com.pl) [www.grupaextreme.pl](http://www.grupaextreme.pl)