



EFEKTYWNA KOMUNIKACJA I BUDOWANIE RELACJI W ZESPOLE – jak tworzyć zespół, który naprawdę ze sobą rozmawia

Współpraca w zespole nie zaczyna się od wspólnego celu. Zaczyna się od rozmowy.

Bo nawet najbardziej kompetentny zespół nie osiągnie wyników, jeśli nie potrafi się słuchać, rozumieć i reagować z szacunkiem. Tam, gdzie **brakuje jasnej i świadomej komunikacji**, pojawiają się konflikty, nieporozumienia i frustracja. Z drugiej strony – zespoły, które potrafią ze sobą rozmawiać, szybciej rozwiązują problemy, sprawniej podejmują decyzje i chętniej angażują się w realizację wspólnych celów.

To szkolenie stworzyliśmy z myślą o szefach, którzy chcą zbudować silne relacje, usprawnić codzienną współpracę i stworzyć środowisko, w którym komunikacja naprawdę działa – zarówno w biurze, jak i w przestrzeni hybrydowej.

Podczas szkolenia uczestnicy otrzymają konkretne, sprawdzone narzędzia:

- **Kontrakt zespołowy** – wspólnie wypracowane zasady współpracy i komunikacji
- **POWER meetings** – schemat prowadzenia spotkań, które mają sens
- **SBI** – prosta i skuteczna metoda udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej
- **Zestaw dobrych praktyk komunikacyjnych** – gotowych do wdrożenia następnego dnia
- **Algorytmy interwencji menedżerskich** – dostosowane do etapu rozwoju zespołu

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA I BUDOWANIE RELACJI W ZESPOLE

– jak tworzyć zespół, który naprawdę ze sobą rozmawia

Program szkolenia on-line	Na jakie wyzwania odpowiada szkolenie?
I. KOMUNIKACJA NASTAWIONA NA WSPÓŁPRACĘ W ZESPOLE (w tym hybrydowa) W tym module uczestnicy: - Rozróżnią postawę współpracy od postawy rywalizacji – i sprawdzą, które z nich dominują w ich zespole. - Poznają narzędzia lidera, które pomagają tworzyć i utrzymywać normy współpracy w zespole. - Zrozumieją, jak czynniki psychologiczne (emocje, przekonania, nastawienie) wpływają na jakość komunikacji – i jak je zrównoważyć za pomocą technicznych narzędzi. - Przyjrzą się najczęstszym barierom komunikacyjnym i dowiedzą się, co wspiera, a co utrudnia skuteczny przepływ informacji. II. NARZĘDZIA USPRAWNIAJĄCE KOMUNIKACJĘ WEWNĄTRZ ZESPOŁU W tej części uczestnicy: - Nauczą się prowadzić POWER meetings – spotkania, które mają cel, strukturę i kończą się działaniem. - Poznają techniki aktywnego słuchania zwiększające zaufanie i minimalizujące konflikty. - Dowiedzą się, jak zadawać efektywne pytania, które otwierają rozmówcę i prowadzą do rozwiązania problemu. - Przećwiczą sposób jasnego formułowania swoich myśli, opinii i potrzeb. - Nauczą się udzielać konstruktywnej informacji zwrotnej. - Przyjrzą się różnorodności w komunikacji – jak mówić włączająco i unikać języka, który wyklucza. - Poznają dobre praktyki komunikacji w zespołach hybrydowych. III. NARZĘDZIA BUDOWANIA RELACJI W ZESPOLE W tym module uczestnicy: - Poznają etapy rozwoju relacji w zespole i rolę lidera na każdym z nich. - Dowiedzą się, jak świadomie tworzyć klimat otwartej wymiany informacji – zarówno w biurze, jak i online. - Sprawdzą, co buduje a co zabija relacje zespołowe – otrzymają praktyczne wskazówki. - Nauczą się asertywnie reagować na zachowania, z szacunkiem, ale stanowczo.	➤ <u>Brak myślenia zespołowego</u> – kiedy każdy koncentruje się tylko na „swoim kawałku tortu”, a nikt nie patrzy na całość. Zespół zaczyna działać jak zbiór jednostek, a nie jak dobrze zgrany organizm. Uczestnicy szkolenia dowiedzą się, jak tworzyć kulturę współodpowiedzialności i wspólnych celów. ➤ <u>Nieefektywne spotkania</u> – przedłużające się rozmowy bez konkluzji, brak agendy, zbyt częste zebrania, z których niewiele wynika? Dzięki szkoleniu uczestnicy nauczą się prowadzić spotkania, które są konkretne, angażujące i kończą się jasnymi ustaleniami. ➤ <u>Problemy w komunikacji</u> – gdy wiadomości są źle interpretowane, rodzą się nieporozumienia, a napięcia wynikają z nieumiejętnego przekazywania informacji. Szkolenie pomoże zespołowi komunikować się jasno, z szacunkiem i większą uważnością – bez zbędnych konfliktów. ➤ <u>Brak inicjatywy i otwartości na współpracę</u> – jeśli członkowie zespołu nie dzielą się pomysłami, unikają rozmów i nie podejmują wspólnych działań, zespół traci potencjał. Na szkoleniu uczestnicy nauczą się, jak wzmacniać zaangażowanie, wspierać otwartość i stwarzać warunki do współpracy – również w środowisku hybrydowym.

Zajęcia poprowadzi



Szymon Nęcki

Trener specjalizujący się w szkoleniach dla doświadczonych profesjonalistów, którzy oczekują praktycznej wiedzy, gotowej do zastosowania w złożonych procesach.

- **Działalność szkoleniowo-konsultingową prowadzi od 2014 roku.** W jej ramach projektuje i wdraża programy szkoleniowe i mentoringowe z zakresu kompetencji menedżerskich, efektywności osobistej, przywództwa, zarządzania zmianą i strategią oraz negocjacji.
- **Łączy solidne podstawy naukowe z praktycznymi narzędziami,** które uczestnicy mogą od razu zastosować w swojej codziennej pracy. Jego warsztaty wyróżniają się nie tylko merytoryką na wysokim poziomie, ale także inspirującą atmosferą. Potrafi zaangażować każdą grupę, dostosowując treści do potrzeb uczestników i specyfiki ich branży.
- Przez ostatnie 10 lat przeprowadził około 3000 godzin szkoleń dla ponad 140 firm z różnych branż, takich jak IT, finanse, edukacja, budownictwo, automotive, medycyna czy przemysł ciężki. Wśród klientów znajdują się min. następujące przedsiębiorstwa: Olympus Business Services, Hewlett Packard Enterprise, Bosch, Leroy Merlin, Knauf, Ontex, Guess, Polska Akademia Nauk.
- Współpracował także z uczelniami wyższymi, prowadząc zajęcia na studiach Executive MBA in Corporate Governance na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz na Politechnice Krakowskiej.
- Absolwent kierunków studiów: Zarządzanie Firmą, Psychologia Kliniczna, Marketing oraz Porównawcze Studia Cywilizacji, co daje szerokie spojrzenie na procesy biznesowe i wyzwania, z którymi mierzą się jego klienci.

Warunki finansowo-organizacyjne

Miejsce	Szkolenie on-line
Termin szkolenia	Zajęcia w godzinach 09:00–16:00
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby w wybranym module szkoleniowym: 699 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. Cena zawiera: • dostęp do platformy w czasie realizacji szkolenia, • autorskie materiały szkoleniowe, • zaświadczenia o przebytych szkoleniach dla każdego uczestnika.
Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników	Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników: • komputer lub telefon z dostępem do Internetu, • przeglądarka internetowa, • głośniki lub słuchawki, kamera, mikrofon
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel: 71 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl

ZGŁOSZENIE na szkolenie on-line EFEKTYWNA KOMUNIKACJA I BUDOWANIE RELACJI W ZESPOLE – jak tworzyć zespół, który naprawdę ze sobą rozmawia

☐ 15.09.2025

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

.....

Dokładny adres

.....

tel.: (0) fax:

e-mail:NIP:

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. –

2. –

Data zgłoszenia

Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przed terminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pisemnego potwierdzenia realizacji szkolenia.**

Administratorem Państwa danych jest Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. (Vademecum), z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Aleja Piastów 11 lok. 2.

Państwa dane osobowe przetwarzane są w celu: realizacji usług w zakresie organizacji szkoleń / konferencji / eventów; przekazywania informacji handlowych w zakresie działalności Spółki Vademecum; obsługi księgowej (np. wystawianie faktur za usługi, itd.); dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej; obsługi reklamacji, prowadzenia analiz statystycznych; przechowywania dla celów archiwalnych. **Podstawą przetwarzania Państwa danych osobowych** jest umowa świadczenia usług szkoleniowych, jak również może być dobrowolnie wyrażona zgoda w celu i zakresie wskazanym w jej treści, którą można cofnąć w każdym czasie. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, jednakże brak zgody uniemożliwi Spółce Vademecum przedstawienie Państwu informacji dotyczących oferty naszych produktów lub usług. **Dane osobowe mogą być przekazywane** głównie trenerom współpracującym z Vademecum sp. z o.o., podmiotom zewnętrznym dostarczającym i wspierającym systemy teleinformatyczne Spółki, dostawcom usług prawnych, doradczych, audytowych, hotelarskich czy rachunkowych. Podmioty te będą przetwarzać Państwa dane jedynie na zlecenie, na podstawie niezbędnych umów powierzenia przetwarzania danych oraz przy zapewnieniu przez te podmioty odpowiednich środków w celu ochrony danych. Spółka Vademecum nie przekazuje Państwa danych poza Unię Europejską.

Jako Administrator danych osobowych, Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. zapewnia prawo do: żądania od Administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania danych osobowych; wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania; przenoszenia danych; wniesienia skargi do organu nadzorczego (tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych); cofnięcia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

W przypadku, gdy uczestnik szkolenia nie jest jednocześnie osobą wypełniającą formularz zgłoszeniowy, podmiot zgłaszający jest zobowiązany w imieniu Spółki Vademecum do spełnienia wobec uczestnika obowiązku informacyjnego, tj. do przekazania uczestnikowi informacji wynikających z art. 14 RODO.

We wszelkich sprawach związanych z przetwarzaniem danych osobowych, prosimy kontaktować się na adres: vade@vade.com.pl