

Oferta szkoleniowa Wszechnicy UJ

EFEKTYWNE SPOTKANIA ONLINE

Metody i narzędzia facylitacyjne



WSZECHNICA

UNIWERSYTETU
JAGIELLOŃSKIEGO

ADRESACI SZKOLENIA

Program szkolenia Efektywne Spotkania Online. Metody i narzędzia facylitacyjne adresujemy do:

- liderów zespołów rozproszonych, którzy chcą podnieść efektywność prowadzonych przez siebie spotkań online;
- kierowników projektów zainteresowanych usprawnieniem zespołowego planowania i podziału zadań podczas spotkań prowadzonych w środowisku zdalnym;
- członków wyższej kadry zarządzającej zainteresowanych wprowadzaniem partycypacyjnego stylu zarządzania;
- menedżerów międzynarodowych zespołów chcących zwiększyć zaangażowanie członków swoich zespołów, współpracujących zdalnie.

OBSZARY ZASTOSOWANIA

Kompetencje zdobyte podczas szkolenia są pomocne w warunkach pracy zdalnej w następujących obszarach:

- angażowania ludzi w projekty i przedsięwzięcia;
- budowania w zespole poczucia współodpowiedzialności za efekty wspólnej pracy;
- uruchamiania kreatywności zespołu;
- korzystania z różnorodnych doświadczeń i pomysłów osób z zespołu w procesie rozwiązywania problemów czy tworzenia usprawnień;
- prowadzenia spotkań w tematach wywołujących emocje i spory;
- osiągania konsensusu;
- wprowadzania kultury otwartej komunikacji i pracy zespołowej.

ZARYS PROGRAMU

MODUŁ 1

Fundamenty facylitacji w środowisku zdalnym

CELE MODUŁU

- / poszerzenie świadomości czynników wpływających na funkcjonowanie uczestników spotkań online;
- / poznanie charakterystyki spotkania facylitowanego;
- / poznanie uniwersalnego schematu planowania wydarzenia facylitowanego;
- / rozwijanie umiejętności kontraktowania pracy;
- / poszerzenie wiedzy w zakresie stosowania podstawowych narzędzi do pracy w środowisku zdalnym.
- / poznanie zaawansowanych narzędzi facylitacji online;
- / rozwijanie umiejętności konstruowania warsztatów z wykorzystaniem wybranych narzędzi.

PROGRAM DZIEŃ 1 - online -

- / co to jest facylitacja;
- / kiedy stosować facylitację, a kiedy niekoniecznie – wady i zalety podejścia facylitacyjnego;
- / zalety i wady spotkań online;
- / podstawowe umiejętności facylitatora online;
- / platformy do spotkań wideo i ich narzędzia wspierające facylitację;
- / przegląd podstawowych metod i narzędzi w pracy online: zoom, wirtualne tablice, dokumenty Google
- / prowadzenie rozgrzewek grupowych i ćwiczeń teambuildingowych;
- / ćwiczenia prowadzone przez uczestników.

PROGRAM DZIEŃ 2-3 - online -

- / przygotowanie uczestników do pracy online;
- / użyteczne zasady w pracy online – czyli umów się zanim będziesz oczekiwać;
- / kontrakt na pracę zdalną;
- / budowanie relacji w zespole pracującym online;
- / narzędzia wspierające pracę grupową online;
- / ćwiczenia prowadzone przez uczestników;
- / cele spotkań;
- / planowanie spotkań przez cele;
- / tworzenie agendy spotkania;
- / sposoby osiągania celów spotkań w środowisku zdalnym (np. prowadzenie dyskusji, głosowanie, burza mózgów);
- / realizacja wybranych struktur facylitacyjnych w oparciu o poznane narzędzia.

ZARYS PROGRAMU

MODUŁ 2

Struktury i techniki facylitacyjne

CELE MODUŁU

- / poznanie różnorodnych struktur wspierających pracę facylitacyjną;
- / rozwijanie umiejętności doboru metody pracy do zidentyfikowanego problemu;
- / rozwijanie umiejętności prowadzenia angażujących spotkań, dostosowanych do specyfiki grupy i wyzwań, z jakimi się mierzy.

PROGRAM DZIEŃ 1 i 2 - online -

- / projektowanie sesji wymiany wiedzy i dzielenia się informacjami;
- / podejście reflective practice;
- / podtrzymywanie ciekawości i uwagi uczestników;
- / radzenie sobie z napięciem i rywalizacją, kontenerowanie emocji;
- / projektowanie sesji generowania pomysłów i rozwiązywania problemów;
- / kwestionowanie własnych założeń;
- / reguły heurystyczne w działaniu: rozgrzewki kreatywne;
- / dyscyplina pracy intelektualnej.

PROGRAM DZIEŃ 3-4 - online -

- / projektowanie sesji służących podejmowaniu decyzji;
- / autoryzacja i inne wyzwania związane z procesem podejmowania decyzji;
- / metody wspierające podejmowanie decyzji;
- / uzyskiwanie konsensusu w grupie;
- / projektowanie sesji służących planowaniu i dzieleniu się odpowiedzialnością;
- / analiza zasobów i planowanie działań;
- / wyzwania związane z identyfikacją z wypracowanym planem;
- / podejmowanie odpowiedzialności i monitorowanie postępów.

ZARYS PROGRAMU

MODUŁ 3

Narzędzia facylitatora online

CELE

- / rozwijanie umiejętności konstruowania warsztatów z wykorzystaniem wybranych narzędzi;
- / rozwijanie kompetencji prowadzenia warsztatów w środowisku zdalnym z wykorzystaniem narzędzi online;
- / refleksja nad rozwojem w roli facylitatora.

PROGRAM DZIEŃ 1 - online -

- / tworzenie planów, ankiet, ewaluacji;
- / narzędzia dedykowane wybranym metodykom (np. scrum);
- / projektowanie wybranych struktur facylitacyjnych w oparciu o poznane narzędzia;
- / ćwiczenia prowadzone przez uczestników;
- / fizyczny warsztat facylitatora online;
- / rozwijanie rezultatów pomiędzy sesjami;
- / strony internetowe/grupy gdzie szukać inspiracji;
- / rozwój w roli facylitatora online.

TRENING ZADANIOWY

/Wykonywany przez uczestników we własnym zakresie/

CELE

- / celem treningu zadaniowego jest zastosowanie zdobytej wiedzy i umiejętności w swoich środowiskach.

PRZEBIEG

- / polega na przygotowaniu i facylitowaniu min. 2-godzinnego spotkania online;
- / jest organizowany przez uczestników we własnym zakresie;
- / podlega ocenie podczas indywidualnej sesji feedbacku.



Tomasz Cichocki

trener, facylitator

Ukończył Wydział Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego. Doświadczenie zdobywał kierując wdrożeniowymi projektami informatycznymi oraz wieloletnimi projektami wspierającymi polskie firmy i jednostki naukowe w nawiązywaniu współpracy na rynkach zagranicznych. Prowadzeniem szkoleń i warsztatów zajmuje się od 2006 roku. W 2010 ukończył szkołę trenerów biznesu Grupy TROP. Jest absolwentem szkoły coachingu Erickson Coaching International.

Jego specjalnością są obszary związane z kompetencjami managerskimi, innowacyjnością, myśleniem systemowym i strategicznym, negocjacjami i wystąpieniami publicznymi. Prowadzi warsztaty, na których zespoły wypracowują rozwiązania i przygotowują się do ich wdrożenia. Specjalizuje się także w zagadnieniach związanych z zarządzaniem projektami oraz obsługą klienta.

Pracował m.in. dla ORLEN SA, PZU SA, BGŻ SA, Nespresso Polska, HiPP Polska, JMP S.A., JMDiF sp. z o.o., AXA, Libery Direct, Siemens, Robert BOSH, Zelmer SA, BP, Shell, Europejskie Centrum Przedsiębiorczości, PSDB, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, Sanitec KOŁO, Mleczarnia Turek, Messer Group, Olympic Casino. Wykładał na studiach podyplomowych, m.in. w politechnikach Łódzkiej, Gdańskiej i Wrocławskiej, Uniwersytecie Szczecińskim i Akademii Koźmińskiego.



Artur Krupa

trener, facylitator, kierownik merytoryczny szkolenia

Ukończył psychologię na UJ i zarządzanie na AGH. Posiada certyfikaty trenera zarządzania (Edexcel i BTEC Professional Qualifications), certyfikat Terapeuty Psychodramy Polskiego Stowarzyszenia Psychodramy oraz certyfikat CPF International Association of Facilitators. Jako coach posiada certyfikaty PCC i ECPC.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju kompetencji trenerskich i coachingowych oraz związanych z wykorzystywaniem wiedzy o dynamice funkcjonowania grup do zarządzania zespołem i organizacją. Prowadzi kurs „The Art & Science of Coaching”. Pełni funkcję kierownika merytorycznego procesu certyfikacji kompetencji trenerskich. Ma wieloletnie doświadczenie w projektowaniu i prowadzeniu programów rozwojowych dla menedżerów oraz zespołów zadaniowych. Tworzy i konsultuje programy wspierania organizacji w sytuacji zmiany. Wykorzystuje coaching indywidualny i zespołowy do wspierania firm i instytucji w realizacji celów biznesowych i pełniejszym korzystaniu z potencjału pracowników.

Realizował projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: PTK Centertel, Commercial Union, Invest Bank, Tauron, Sabre, PKN Orlen, Lajkonik, Raiffeisen Bank, PZU, Luxoft, Motorola, Puratos, Fabryki Mebli Forte, IKEA, In Bit, PharmExpress, RR Donnelley, Minimal, Polskie Stowarzyszenie Koło w Jarosławiu, State Street.



Iwona Sołtyśńska

trenerka, facylitatorka

Jest absolwentką psychologii na UJ, posiada certyfikat trenera zarządzania (MATRIK i Edexcel International); jako coach posiada certyfikaty PCC (ICF) oraz ICC i ECPC. Ukończyła kurs coachingowy Erickson College International, zaawansowany kurs analizy dynamiki grupowej OPUS oraz Krakowską Szkołę Psychoterapii Psychodynamicznej.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozumienia dynamiki grupy, technik twórczego rozwiązywania problemów, rozwijania kompetencji interpersonalnych oraz doskonalenia kompetencji trenerskich. Facylituje pracę i prowadzi coaching indywidualny oraz coaching zespołów z różnych poziomów organizacji. W pracy coachingowej wykorzystuje podejście skoncentrowane na rozwiązaniach oraz psychodynamiczne rozumienie zjawisk zachodzących w grupach i organizacjach. Pełni funkcję kierownika merytorycznego Szkoły Trenerów Wszechnicy UJ. Kierownik merytoryczny wielu projektów doradczo – szkoleniowych. Współautorka książki „Szkolenia pracowników, a rozwój organizacji”, stanowiącej kompendium wiedzy z zakresu tworzenia polityki szkoleniowej, projektowania, przeprowadzania i oceny szkoleń w oparciu o kompetencje oraz innych publikacji skierowanych do profesjonalistów.

Realizowała projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: Bahlsen Sweet, Raiffeisen Bank, Philip Morris, Motorola, IKEA, Heineken, Minimal, PZU Życie, SKOK Stefczyka, Commercial Union, NBP, Tenneco Automotive Eastern Europe, ABB, Capgemini, Puratos, Fabryki Mebli Forte, Polskie Stowarzyszenie Koło w Jarosławiu, WUP w Krakowie.



Monika Gąsienica

Trenerka, facylitatorka

Absolwentka psychologii na Uniwersytecie Jagiellońskim. Posiada certyfikaty MBTI i SHL OPQ oraz International Association of Facilitators. Ukończyła Szkołę Trenerów Treningu Psychologicznego Haliny Nałęcz Nieniewskiej, Superwizyjne Warsztaty Doskonalenia Zawodowego Agencji Doradztwa Zawodowego AD oraz kurs The Art & Science of Coaching. Jest konsultantem w warsztatach dynamiki grupowej Making the Difference.

Obszary jej specjalizacji szkoleniowej to kompetencje trenerskie, zarządzanie procesami rozwoju pracowników i kierowanie ludźmi – w szczególności budowanie oraz organizacja pracy zespołu. Prowadzi również szkolenia z zakresu negocjacji i obsługi klienta. Jako konsultant ma doświadczenie w tworzeniu i wdrażaniu kompetencyjnych systemów oceny pracy, profili kompetencyjnych i metodologii badania kompetencji do celów rekrutacji i rozwoju. Ma doświadczenie w pełnieniu roli asesora w diagnozie AC/DC.

Realizowała projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: TUiR Warta, Volvo Polska, Makro Cash and Carry, Netia, Strabag, PKO BP, Santander Consumer Bank, Vattenfall, PricewaterhouseCoopers, KMPG, Elektrobudowa, Volkswagen, Toyota, Microsoft, Puratos Polska, Netto, IKEA





TERMINY I INFORMACJE ORGANIZACYJNE

EDYCJA ONLINE

MODUŁ I

3 x 6 godzin szkoleniowych

MODUŁ II

4 x 6 godzin szkoleniowych

MODUŁ III

6 godzin szkoleniowych



Szkolenie realizowane jest online, na platformie Zoom.



Godziny szkolenia online:
od 9:00 do 14:30



Liczba uczestników:
Maksymalnie 12 osób



[Regulamin uczestnictwa w szkoleniu](#)

CENY

EFEKTYWNE SPOTKANIA ONLINE. METODY I NARZĘDZIA FACYLITACYJNE

5 400 PLN + 23% VAT

(9 348 PLN brutto)

Płatność do 15 dni przed szkoleniem

Cena standardowa

4 900 PLN + 23% VAT

(8 610 PLN brutto)

Płatność do 30 dni przed szkoleniem

Rabat 500 PLN

5 400 PLN + 23% VAT

(3 x 2 214 PLN brutto)

Płatność 1 raty do 15 dni przed szkoleniem

Cena standardowa

Absolwentom Szkół Wszechnicy UJ
przysługuje rabat w wysokości 5%
od aktualnie obowiązującej ceny szkolenia

PŁATNOŚĆ JEDNORAZOWA

PŁATNOŚĆ W RATACH

Cena szkolenia obejmuje:

- 48 godzin szkolenia (8 spotkań x 6 godzin szkoleniowych);
- Indywidualną sesję feedback (60 min);
- Komplet materiałów szkoleniowych;
- Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

OSOBA DO KONTAKTU

Karolina Chmiel

 karolina.chmiel@wszechnica.uj.pl

 +48 519 516 493

 12 424 08 50

 www.wszechnica.uj.pl

