

Warsztat

**sar** SZKOŁA  
marki

# WARSZTATY BUDUJĄ ZESPÓŁ

## Najważniejsze Cele

- Definiować cele i zadania dla zespołów projektowych;
- Rozpoznawać dysfunkcje w pracy zespołów;
- Tworzyć tzw. Kartę Zespołu;
- Projektować warsztaty;
- Płynniej prowadzić procesy warsztatowe.

## Wykładowca

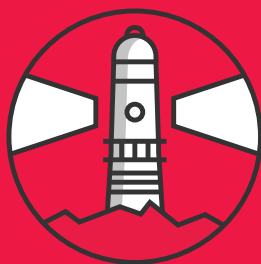


**Marek Staniszewski**  
Heuristica - założyciel

## Dla Kogo?

Szkolenie przeznaczone jest dla osób, chcących budować silniejsze relacje ze swoimi klientami wykorzystując możliwości jakie daje praca warsztatowa. Ze szkolenia skorzystają również osoby, które

- chcą nauczyć się umacniać zespoły wewnątrz swojej firmy
- planować, organizować i prowadzić warsztaty



## O Warsztacie

Szkolenie obejmuje dwa obszary tematyczne:

- Dzięki szkoleniu uczestnicy będą mogli poznać sposoby pozwalające diagnozować siłę i spójność zespołów projektowych. Poza tym nauczą się w jaki sposób zwiększać wspólną odpowiedzialność, zapewniać wzajemne wsparcie i współpracę w ramach zespołów. Dowiedzą się również, jak identyfikować i niwelować dysfunkcje w zespole.
- Uczestnicy otrzymają najważniejsze informacje i narzędzia pozwalające wprowadzić kulturę pracy opartą na prowadzeniu warsztatów.



## Program Warsztatu

### **CZ. 1 – EFEKTYWNY ZESPÓŁ**

- Czym zespół różni się od grupy i w jaki sposób powstają silne zespoły;
- Analiza zespołu, jego systemu wartości, diagnoza silnych i słabych stron;
- Dysfunkcje występujące w zespole (brak zaufania, obawa konfliktu, brak zaangażowania itp.) oraz przyczyny niepowodzeń;
- Etapy rozwoju zespołów, a różne potrzeby i oczekiwania jego członków;
- Style przywództwa w zależności od fazy rozwoju zespołu.

### **CZ 2. – WARSZTATY JAKO SPOSÓB PRACY ZESPOŁÓW**

- Projektowanie i planowanie warsztatów (formułowanie celów, tworzenie modułów, struktury zadaniowe);
- Zespół jako grupa twórcza;
- Kluczowe fazy w procesie grupowym;
- Rozumienie relacji „prowadzący – grupa”, „grupa – zadanie”;
- Role grupowe przyjmowane przez uczestników;
- Dynamika grupy a działania prowadzącego.



## Inspiracja

Praca z klientem może być znacznie bardziej efektywna, jeśli odbywa się na poziomie partnerskim. Agencja i klient pracujący wspólnie jako ZESPÓŁ, a nie dwie odrębne strony (zamawiający i wykonawca) osiągają dużo lepsze wyniki. Taki model zapewnia również większą satysfakcję i atmosferę współpracy.

Jedną z najlepszych i sprawdzonych metod dla takiej współpracy jest formuła warsztatowa. Zespół zaangażowany w realizację konkretnego celu może wówczas wspólnie wypracowywać efektywne rozwiązania.

To właśnie tego rodzaju relacje-oparte na zaufaniu i współpracy celu-szybko zacieśniają więzy pomiędzy agencją i klientem.

## Organizacja zajęć



Otrzymujesz dostęp do platformy szkoleniowej z materiałami ze szkolenia, Twoim certyfikatem oraz dostępem do kolejnych kursów w **Szkole Marki SAR**

- Lokalizacja  
Stowarzyszenie Komunikacji Marketingowej SAR  
Czerska 8/10, 00-732 Warszawa
- Koszt udziału:  
900 zł netto dla członków SAR  
1100 zł netto dla firm niezrzeszonych
- Zapisy  
[szkolenia@sar.org.pl](mailto:szkolenia@sar.org.pl)
- Zapewniamy  
Materiały dydaktyczne. Pomoce naukowe.  
Kawa, herbata, ciastka oraz obiad.