

## MODUŁ TEAM BUILDING

Cele szkolenia:

**Team building**, czyli inaczej budowanie zespołu, jest jedną z najpopularniejszych i najbardziej lubianych form zajęć warsztatowych. Cenią ją zarówno uczestnicy szkolenia jak również zarząd firm, które decydują się na przeprowadzenie tego typu szkolenia.

**Dlaczego?** Ponieważ jest to metoda przyjemna, a zarazem pozwalająca na zrealizowanie wielu strategicznych działań związanych z rozwojem, czy restrukturyzacją firmy.

**Dzięki tego typu szkoleniom można:**

- zbudować nowy zespół, zdefiniować role zespołowe w nowych zespołach w fazie „docierania się”;
- zintegrować zespół „zmęczony” zbyt długą współpracą;
- rozwijać jedną wybraną umiejętność (np. komunikacji, przywództwa);
- zbudować relacje z klientami;
- scalić zespoły wielokulturowe (np. w firmach międzynarodowych);
- zintegrować zespół powstały z dwóch innych (np. po fuzji, reorganizacji);
- utrzymać motywację zespołu w momentach zmian i kryzysów,

A dodatkowo tego typu wyjazd szkoleniowy może być doskonałą nagrodą motywującą pracowników do pracy nad trudnym i wymagającym zaangażowania projektem, itp.

Przykładowy harmonogram zajęć

### Dzień pierwszy

9.00 – zajęcia w grupie

- zespół a grupa - próba zdefiniowania różnic pomiędzy zintegrowanym, a przypadkowym zespołem
- role i odpowiedzialność w zespole
- cechy zespołu wysokiej wydajności

11.00 – 11.15 – przerwa kawowa

11.15 – zajęcia w grupie

- współpraca jako gwarancja osiągnięcia wielkich celów
- cele indywidualne a cele zespołu

13.00 – 14.00 – przerwa obiadowa

14.00 – zajęcia w grupie

- rozwijanie umiejętności współpracy w grupie i budowanie poczucia pracy na wspólny cel
- cel grupowy, normy, struktura grupy
- charakterystyka dynamiki rozwoju zespołu

16.00 – 16.15 – przerwa kawowa

16.15 – zajęcia w grupie

- etap formowania zespołu- jak dobierać kandydatów do poszczególnych funkcji
- etap konfliktów- jak zapobiegać i rozwiązywać konflikty w zespole
- skuteczna komunikacja pomimo różnic

18.00 – zakończenie zajęć

### Dzień drugi

9.00 – zajęcia w grupie

- skuteczna komunikacja pomimo różnic
- etap działań o wysokiej wydajności
- kształtowanie pozytywnych interakcji grupowych

11.00 – 11.15 – przerwa kawowa

11.15 – zajęcia w grupie

- zwiększanie zaufania między członkami zespołu

13.00 – 14.00 – przerwa

14.0 – zajęcia w grupie

- redefiniowanie wolności i odpowiedzialności w zespole

16.00 – 16.15 – przerwa kawowa

16.15 – zajęcia w grupie

- budowa celów, procesów realizacji i mechanizmów kontrolnych wewnątrz zespołu

18.00 – zakończenie

#### Zastrzeżenie

*Wszelkie elementy niniejszej oferty oraz dokumentów do niej dołączonych stanowiące utwór w rozumieniu Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, bądź wzór przemysłowy, wzór użytkowy lub znak towarowy w rozumieniu Ustawy Prawo własności przemysłowej stanowią dobro MAKAO - Fundacji Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki chronione prawem.*

*Jakiegolwiek ich wykorzystanie bez wyraźnej, pisemnej zgody MAKAO - Fundacji Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki będzie stanowiło podstawę do dochodzenia roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, na drodze prawnej.*

*Informacje zawarte w niniejszej ofercie oraz w dokumentach do niej załączonych mogą stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa w rozumieniu Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i będzie uprawniać MAKAO - Fundację Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki do dochodzenia roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, na drodze prawnej.*

A ul. Sterlinga 16/18 lok. C 212, 90-217 Łódź  
T + 42 299.57.08, 0-42 299.57.04  
F + 42 299.57.04  
E [biuro@makao.com.pl](mailto:biuro@makao.com.pl)

Nr KRS 0000324513  
NIP 688 12 89 161  
REGON 180405527  
Nr KONTA Nordea Bank Polska S.A.  
44 1440 1231 0000 0000 0967 3911