



SYNERGIA
ROZWOJU

Sp. z o.o.

www.synergiarozwoju.eu

Nasze działania realizujemy w dwóch obszarach:

Obszar 1. **Doskonalenie i rozwój:**

- organizacja i prowadzenie szkoleń, warsztatów, kursów (w tym także on-line) , m.in. szkolenia dla sektora biznesu i ekonomii społecznej z zakresu kompetencji interpersonalnych i zarządzania zasobami ludzkimi; szkolenia dla rad pedagogicznych z zakresu dydaktyki, efektywnego nauczania, kreatywności w pracy nauczyciela i wykorzystania TIK w edukacji,
- organizacja konferencji i sympozjów,
- doradztwo i ekspertyzy w zakresie analizy i zmiany kultury organizacyjnej firmy/organizacji,
- prowadzenie debat i spotkań dyskusyjnych,
- tworzenie programów profilaktycznych,
- prowadzenie procesów coachingowych.

Obszar 2. **Badania:**

- planowanie i prowadzenie badań marketingowych i rynkowych,
- realizacja diagnoz społecznych, problemów społecznych, potrzeb społeczności lokalnych,
- realizacja projektów badawczych,
- ewaluacja projektów badawczych i rozwojowych,
- opracowanie ekspertyz, raportów, badań ewaluacyjnych,
- przygotowywanie i realizacja działań projektowych w organizacjach pozarządowych oraz jednostkach samorządu terytorialnego,
- prowadzenie badań naukowych i działań w sferze ekonomii społecznej,
- prowadzenie marketingu w mediach społecznościowych.



OFERTA SZKOLENIOWA

TRADYCYJNIE – ZDALNIE – HYBRYDOWO

Nasz team

Nasz zespół tworzą osoby z wieloletnim doświadczeniem zawodowym, posiadające kwalifikacje i kompetencje w zakresie biznesu, edukacji, doradztwa i coachingu, m.in. nauczyciele akademicy, coachowie i trenerzy, animatorzy, edukatorzy, osoby zarządzające firmami, jednostkami publicznymi i edukacyjnymi oraz organizacjami pozarządowymi.

Zrealizowaliśmy ponad 20.000 godzin wykładów, warsztatów, ćwiczeń, seminariów, szkoleń i konsultacji oraz webinarów.

Zadbamy o Państwa potrzeby:

- dopasujemy szkolenie do oczekiwań,
- dobierzemy czas i miejsce szkolenia,
- wybierzemy optymalną formę współpracy,
- dostarczymy materiały szkoleniowe,
- zaproponujemy indywidualną wycenę szkolenia.

Zapraszamy do współpracy.

SZKOLENIE 1

„To be, or not to be” - komunikacja i techniki sprzedażowe

Komunikacja, jej modele i typy. „Mowa ciała”, czyli co mówisz, gdy wydaje Ci się, że milczysz. Dres code w biznesie. Strategie budowania relacji międzyludzkich. Asertywność biznesowa. Mailing – Cold calling – Sales meeting. Praca pytaniami w sprzedaży. Metody pracy nad problemem i rozwiązaniem. Prezentacje – zasady przygotowania i prezentowania. Nasze mocne strony. Etykieta biznesowa.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 2 dni (16 godz.)

SZKOLENIE 2

„Play the Game” - gamifikacja w biznesie

Pokolenie 2.0 na rynku pracy. Gamifikacja jako narzędzie motywacji. System PIK: postęp (rola poziomów osiągnięć i punktów w motywowaniu), inwestycja (wizualizacja osiągnięć i punktów w motywowaniu, rankingi, praca w grupach), kaskada (questy, bonusy, wyzwania, niekończąca się gra – dążenie do perfekcji). Planowanie gry – zasady dla menadżera. Grywalność a satysfakcja z pracy.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

SZKOLENIE 3

„DreamTeam” - techniki komunikacyjne w zarządzaniu zespołem

Wizerunek lidera. Modele komunikacji. Kluczowe kompetencje menadżerskie. Relacje i role w zespole. Wywieranie wpływu i budowanie autorytetu. Konflikt w zespole i strategię jego rozwiązywania. Lider jako coach: cele zespołu i własne, ocena zasobów, kreatywne poszukiwanie rozwiązań, radzenie sobie ze stresem i emocjami. Budowanie teamu.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 1 lub 2 dni (8-16 godz.)

SZKOLENIE 4

„Team building” - integracja i współpraca w zespole

Kreowanie wizerunku zespołu: Ja-Ty-My. Relacje i role w zespole.
Lider formalny i nieformalny. Metody i techniki budowania zespołu.
Metoda design thinking. Ocena zasobów, kreatywne poszukiwanie rozwiązań, radzenie sobie ze stresem i emocjami. Konflikt w zespole i strategię jego rozwiązywania. Kreatywność w zespole.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

SZKOLENIE 5

„Panta rhei”, czyli jak skutecznie zarządzać zmianą

Firma jako „organizacja ucząca się”. Zmiana jak kreator rozwoju firmy. Komunikacja w zespole jako narzędzie zmiany. Reakcje psychologiczne w procesie zmiany. Praca w modelu 8 kroków: poczucie nieuchronności zmiany, tworzenie zespołu kierującego (entuzjaści), wizja i strategia zmian, zdobywanie poparcia, mobilizacja do działania, krótkookresowe sukcesy, niepoddawanie się w dążeniu do celu, stworzenie nowej kultury firmy. Ewaluacja jako katalizator zmiany.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

SZKOLENIE 6

Aplikacja MS Teams

Obsługa oprogramowania Microsoft Teams jako narzędzia do współpracy i obsługi spotkań. Konfiguracja konta MS Teams, zakładanie zespołów, planowanie spotkań w kalendarzu, wideorozmowy i czatowanie, udostępnianie ekranu uczestnikom i wymiana plików, nagrywanie i blokowanie materiałów wideo, praca na współdzielonych plikach, praca w małych zespołach, tworzenie ankiet. Wykorzystanie w pracy z MS Teams dodatkowych aplikacji mobilnych, m.in.: Mentimeter, Mindmeister, Screencast-O-Matic.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 2 dni (12 godz.)

SZKOLENIE 7

Techniki coachingowe w biznesie

Wykorzystanie technik coachingowych stosowanych w modelu GROW w celu efektywnego zarządzania zespołem. Prowadzenie rozmów z pracownikami, praca pytaniami. Goal – prawidłowe stawianie celów. Reality – identyfikacja zasobów pracownika. Options – drogi osiągnięcia celu. Will – motywacja do podejmowania działań w kierunku obranej drogi.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

SZKOLENIE 8

Techniki autoprezentacji i prezentacji

Pewności siebie, znajomości swoich mocnych stron. Dres code w pracy. Techniki autoprezentacji i wystąpień publicznych. Stres i trema w wystąpieniach publicznych. Strategie budowania relacji międzyludzkich. Dźwięk i wymowa a budowanie wizerunku profesjonalnego mówcy. „Mowa ciała”, czyli co mówisz, gdy wydaje Ci się, że milczysz. Mailing. Prezentacje – zasady przygotowania i prezentowania (z wykorzystaniem programów PowerPoint, Prezi).

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 6-8 godz.

SZKOLENIE 9

„Work-Life Balance” - zarządzanie czasem

Przekonania dotyczące czasu. Efektywność wykorzystania własnego czasu. „Przeszkadzacze” w zarządzaniu czasem. Czynniki wspierające efektywne zarządzanie czasem. Narzędzia do zarządzania czasem – uwolnienie zasobów pamięci i uwagi. Work-Life Balance. Tworzenie własnego algorytmu zarządzania czasem.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

SZKOLENIE 10

Mobbing w miejscu pracy

Prawne aspekty mobbingu. Fazy mobbingu, typologia sprawców, typowe sytuacje mobbingowe. Ofiara vs Mobber. Płeć mobbera i ofiary. Rola otoczenia społecznego, pracodawcy w przeciwdziałaniu sytuacjom mobbingowym. Diagnoza mobbingu w firmie – przykładowe narzędzia.

Grupa docelowa: pracownicy firmy, kadra zarządzająca

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 6 godz.

Komunikacja intra- i interpersonalna z elementami asertywności

Rozwijanie świadomości efektywnych metod porozumiewania się. Możliwości wykorzystania informacji zwrotnej do organizowania współpracy. Rozpoznawanie i radzenie sobie z trudnymi sytuacjami komunikacyjnymi. Dopasowanie sposobów komunikacji do ról społecznych oraz budowanie efektywności zespołu poprzez efektywną komunikację interpersonalną. Kontrolowanie dialogu wewnętrznego, myśli automatycznych i ograniczających komunikatów wysyłanych przez „wewnętrznego krytyka”.

Podstawowe techniki asertywności: komunikat „ja”, aktywne słuchanie i parafraza, FUO+2K.

Grupa docelowa: pracownicy firm, sektor ekonomii społecznej

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

Liderzy inicjatyw lokalnych

Lokalny lider – wizjoner, rewolucjonista i kreator rzeczywistości społecznej. Liderstwo: szacowanie własnego potencjału. Rozpoznawanie potrzeb społeczności i kreowanie zmian społecznych. Wzmacnianie i rozwijanie potencjałów środowiska lokalnego w oparciu o jego zasoby.. Wizja zmiany w środowisku i budowanie planu jej realizacji. Budowanie i zarządzanie zespołem. Motywacja i determinacja jako przesłanki siły do zmian w środowisku lokalnym.

Budowanie kompetencji lidera inicjatyw lokalnych: komunikacji, diagnozowania, negocjacji, innowacyjności, umiejętności rozwiązywania problemów i zarządzania zmianą.

Grupa docelowa: pracownicy firm, sektor ekonomii społecznej

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

Promocja i marketing w PES

Określanie grupy docelowej (target), identyfikacja punktów styczności, określanie treści i stylu komunikacji. Zbieranie i wykorzystywanie feedbacku. Spójna identyfikacja wizualna. Narzędzia stosowane w promocji: witryny www, mailing, krótkie animacje, media społecznościowe. Źródła informacji i wsparcia dla PES w działaniach promocyjnych (organizacje parasolowe, bazy danych, współpraca z jednostkami samorządu terytorialnego).

Grupa docelowa: pracownicy firm, sektor ekonomii społecznej

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

Diagnozowanie potrzeb społecznych

Miejsce potrzeb społecznych w systemie potrzeb człowieka. Potrzeby jednostek a potrzeby zbiorowości. Demograficzne uwarunkowania potrzeb społecznych. Metody diagnozowania potrzeb społecznych. Znaczenie diagnozowania potrzeb społecznych dla rozwoju społecznego i indywidualnego. Diagnozowanie potrzeb społecznych dzieci i młodzieży, Diagnozowanie potrzeb społecznych seniorów. Diagnozowanie potrzeb społecznych osób defaworyzowanych – niepełnosprawnych, bezrobotnych, ubogich, itp.

Grupa docelowa: sektor ekonomii społecznej

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.

Kapitał społeczny i partnerstwa lokalne

Jak budować kapitał społeczny? Uwarunkowania pojęciowe i prawne w zakresie partnerstw lokalnych. Pobudzanie i wzmacnianie sił społecznych (empowerment) w środowiskach lokalnych. Metody rozpoznania potrzeb i potencjału wspólnoty samorządowej w zakresie działań wspierających społeczność lokalną. Organizacje pozarządowe (NGO) a kapitał społeczny. Kapitał społeczny i partnerstwo lokalne w województwie warmińsko-mazurskim – możliwości i ograniczenia. Dobre praktyki.

Grupa docelowa: sektor ekonomii społecznej

Liczba osób w grupie szkoleniowej: 10-16

Czas: 8 godz.



Synergia Rozwoju dopasowuje szkolenia do potrzeb firm i instytucji.
Skontaktuj się z nami, a my zdiagnozujemy potrzeby Twojego zespołu
i zaproponujemy zindywidualizowane szkolenia.



www.synergiarozwoju.eu

10-691 Olsztyn, ul. Kanta 20/19

NIP 739 393 83 78

kontakt@synergiarozwoju.eu

+48 509 775 561