

## Program szkolenia:

# Od juniora do seniora - skuteczna współpraca w zespole i z klientem

### Informacje:

<b>Nazwa:</b>	<b>Od juniora do seniora - skuteczna współpraca w zespole i z klientem</b>
<b>Kod:</b>	<b>team-coop</b>
<b>Kategoria:</b>	Zespół
<b>Odbiorcy:</b>	testerzy, liderzy techniczni, liderzy zespołów, architekci, Product Owners, developerzy, Scrum Masters, DevOps, analitycy
<b>Czas trwania:</b>	4x4h
<b>Forma:</b>	warsztaty

Szkolenie może zostać zrealizowane w dwóch formułach: dla całych zespołów lub dla liderów zespołów.  
Oczekiwane efekty

- uświadomienie, że praca zespołowa to nie umiejętność grupowa, a indywidualna kompetencja każdego członka zespołu
- świadome działania wspierające skuteczność zespołu i dostarczanie wartości biznesowi
- budowanie proaktywnej postawy
- zwiększenie świadomości popełnianych błędów w relacji z zespołem i klientem
- wzrost umiejętności efektywnej komunikacji i budowania relacji z zespołem i klientem

### Zalety szkolenia:

- Osadzenie problemów i technik w kontekście pracy zespołu developerskiego
- Stosujemy jedynie metody potwierdzone naukowo

## Szczegółowy program:

### 1. Skuteczna współpraca w zespole, czyli jak mogę wesprzeć zespół w efektywnej pracy.

1.1. Proces odpowiedzialności, czyli żaden problem nie zostanie rozwiązany jeśli ktoś nie stanie się jego właścicielem.

1.2. Powody dla których należy wziąć odpowiedzialność za wyniki swojego zespołu.

1.3. Co konkretnie mogę zrobić, by zespół działał skutecznie.

1.4. Dobre praktyki w tworzeniu przestrzeni na popełnianie błędów, komunikowanie trudności, informowaniu o opóźnieniach i ryzykach.

1.5. Błędy członków zespołu, czyli co może pójść nie tak i jak sobie z tym radzić.

1.6. Poczucie sensu pracy: moja osobista ścieżka kariery.

1.7. Co mogę zrobić, by wzmacniać motywację wewnętrzną?

1.8. Komunikacja z ludźmi, a mózg: jak minimalizować straty i budować dobre relacje z zespołem i klientem.

1.9. Daily feedback: jak wyrażać uznanie i korygować zachowania innych.

1.10. Sposoby na pozyskiwanie informacji zwrotnej.

1.11. Radzenie sobie z niekonstruktywną krytyką.

1.12. Budowanie kultury feedbacku w zespole.

### 2. Skuteczna współpraca z klientem, czyli umiejętne słuchanie i proponowanie rozwiązań.

2.1. Narzędzia aktywnego słuchania w relacji z klientem.

2.2. Umiejętne zadawanie pytań, by budować relacje i pozyskiwać informacje.

2.3. Dobre pytania, czyli jakie?

2.4. Skutecznie prezentowanie propozycji rozwiązań

2.5. Sposoby na odnalezienie i sprecyzowanie potrzeb klienta.

2.6. Rozpoznawanie i dostosowanie do stylu komunikacji klienta: style społeczne.

2.7. Przykładowe narzędzie oceny pomysłów.