

Program szkolenia:

Zintegrowany zespół

Informacje:

Nazwa:	Zintegrowany zespół
Kod:	career-zespół
Kategoria:	Projektowanie kariery z uwzględnieniem architektury Twojego mózgu
Grupa docelowa:	
Czas trwania:	2 dni
Forma:	50% wykłady / 50% warsztaty

Szkolenie ma na celu wspieranie skutecznej, asertywnej komunikacji zarówno wewnątrz, jak i między zespołami. Szereg prostych, praktycznych i jasno ustrukturalizowanych technik komunikacyjnych, z jakim zapoznają się uczestnicy jest czymś, co będą mogli łatwo i szybko wdrożyć w swojej codziennej pracy, znacząco usprawniając relacje panujące w firmie i przyczyniając się do poprawy atmosfery w zespołach.

Szkolenie może być częścią programu [„Projektowanie kariery z uwzględnieniem architektury Twojego mózgu”](#).

Konkretne umiejętności:

- rozpoznawanie potrzeb i uwarunkowań komunikacyjnych rozmówcy w celu uzgodnienia wspólnego „protokołu” komunikacyjnego
- asertywne przekazywanie swoich potrzeb
- precyzyjne komunikowanie swoich pomysłów tak aby nie uległy zniekształceniu po stronie odbiorcy

Obszary zastosowania:

- code review i standupy
- podejmowanie decyzji projektowych
- komunikacja w zespole i poza zespołem
- przekazywanie trudnych decyzji

Zalety szkolenia:

- Szkolenie prowadzone jest przez doświadczonych trenerów - przedstawiamy treść w sposób preferowany przez technicznych członków zespołu programistycznego: praktyczne i konkretne modele, algorytmy oraz wzorce
- Bazujemy na metodzie naukowej - czerpiąc z psychologii stosowanej, ekonomii behawioralnej oraz neurologii
- Prezentujemy bazę narzędzi gotowych do zastosowania już kolejnego dnia po zakończeniu szkolenia

Szczegółowy program:

1. Typowe problemy w komunikacji w zespole

1.1. Istota komunikacji

1.2. Przyczyny najczęstszych problemów komunikacyjnych

1.3. Model „czterech uszu” i jego konsekwencje w komunikacji

2. Techniki komunikacyjne dopasowane do nawyków kognitywnych obu stron

2.1. Metaprogramy – powtarzalne wzorce w komunikatach

2.1.1. Wybrane metaprogramy

2.1.1.1. Od problemu/Na cel

2.1.1.2. Globalny/Szczegółowy

2.1.1.3. Różnice/Podobieństwa

2.1.1.4. Źródło autorytetu: Ja/Inni

2.1.1.5. Pierwszeństwo: Ja/Inni

2.1.2. Wykrywanie metaprogramów u siebie i rozmówcy

2.1.3. Dopasowanie retoryki

2.1.4. Co robić gdy nie ma dopasowania

2.1.5. Bonus: jak bronić się przed „sprytnym” sprzedawcą

2.2. Dominujące Struktury Poznawcze – wpływ metafor na losy przedsięwzięcia

2.2.1. Projekt: podróż/walka/rynsztok/przygoda/...

2.2.2. Kolega z zespołu: kompan/rywal/pomocnik/...

2.2.3. Klient: szkodnik/sponsor/...

3. Struktury skutecznej komunikacji

3.1. Komunikat JA/ NVC

3.2. Precyzja komunikatu

3.3. Radzenie sobie z sytuacjami spornymi