

**PEER FEEDBACK
JAKO NARZĘDZIE SŁUŻĄCE BUDOWANIU
KULTURY WYMIANY INFORMACJI W
ORGANIZACJI**

PROGRAM WDROŻENIA

**PERSONEL
PROFIT**

METRYCZKA SZKOLENIA

UCZESTNICY:

Szkolenie dedykowane jest wszystkim poziomom stanowiskowym w organizacji.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA:

Szkolenie zostanie zrealizowane w formie 4 dni szkoleniowych w podziale na:

- 1 dzień szkoleniowy – Informacja zwrotna – szkolenie merytoryczne – poziom 1
- 2 dzień szkoleniowy – TTT przygotowanie – przygotowanie trenerskie Ambasadorów
- 3 dzień szkoleniowy – Follow-up – szkolenie merytoryczne – poziom 2
- 4 dzień szkoleniowy – sesje indywidualne (1 godzina z każdym z Abasadorów 1:1)

PROWADZĄCY:

Sylwia Marzec, socjolog, od 12 lat trener biznesu, od 14 lat na stanowiskach menedżerskich (Dywizyjny menedżer sprzedaży/Course manager). Zarządzała bezpośrednio zespołami liczącymi do 50 osób, także w rozproszonej strukturze.

Zrealizowała ponad 1200 dni szkoleń dla kadry managerskiej z zakresu rozwoju kompetencji kierowniczych i osobistych (w tym między innymi: Zarządzanie przez cele, Zarządzanie zmianą, Motywowanie, Prowadzenie procesów oceny).

Klienci: TAKEDA, ZELMER, CARREFOUR, BANK BPH, PSG, MERCOR.

PERSONEL
PROFIT

CELE SZKOLENIA

Celem szkolenia dla Uczestnika jest:

1/wdrożenie kultury informacji zwrotnej – peer feedbacku w organizacji poprzez określenie roli Ambasadora projektu,

2/ zbudowanie postawy Ambasadora kultury peer feedbacku w organizacji, sprzyjającej udzielaniu i przyjmowaniu informacji zwrotnej przez pracowników oraz współpracowników,

3/redukcja indywidualnego napięcia związanego z otwartym i jawnym komunikowaniem i przyjmowaniem feedbacku,

4/przekazanie wiedzy na temat mechanizmów obronnych osobowości utrudniającym udzielanie i przyjmowanie informacji zwrotnej,

5/rozwój kompetencji umożliwiających udzielanie informacji zwrotnej o charakterze pozytywnym i wzmacniającym,

CELE SZKOLENIA

Celem szkolenia dla Uczestnika jest:

6/przygotowanie Ambasadorów do wdrażania kultury informacji zwrotnej poprzez warsztaty grupowe oraz sesje indywidualne,

7/poznanie narzędzi trenerskich niezbędnych do prowadzenia warsztatów grupowych oraz sesji indywidualnych,

8/przekazanie wiedzy na temat rozwoju kultury otwartej i bieżącej informacji zwrotnej w organizacji,

9/rozwój kompetencji trenerskich w zakresie kształtowania proaktywnej postawy otwartej na informacje zwrotne,

10/ciągły rozwój kompetencji pracowników/współpracowników pozwalających na kształtowanie kultury otwartej komunikacji z udzielaniem informacji zwrotnych w organizacji.

CELE SZKOLENIA

Celem szkolenia dla ORGANIZACJI KLIENTA jest:

1/przygotowanie managerów/pracowników do przyjmowania i udzielania informacji zwrotnej, zarówno w obszarze własnej pracy, jak i pracy podwładnych, współpracowników

2/zaangażowanie managerów w implementację kultury organizacyjnej opartej o udzielanie i przyjmowanie informacji zwrotnej (kaskadowanie kompetencji feedbackowania w podległych zespołach).

3/wdrożenie i rozwój kultury feedbacku w organizacji

4/ zbudowanie silnej i określonej roli Ambasadorów projektu w organizacji

PROGRAM SZKOLENIA – 1 i 2 dzień szkoleniowy

W trakcie szkolenia poruszymy następujące zagadnienia:

MODUŁ 1

WARUNKI KONIECZNE DO PRZYJMOWANIA I UDZIELANIA INFORMACJI ZWROTNEJ

W module pierwszym skupimy się na analizie warunków, które będą wspierały Ambasadorów w naturalnej implementacji umiejętności udzielania informacji zwrotnej:

- 1/Warunki sprzyjające udzielaniu informacji zwrotnej z poziomu organizacji, współpracownika, przełożonego i podwładnego.
- 2/Rola i założenia Ambasadorów projektu
- 3/Kultura organizacyjna oparta na udzielaniu informacji zwrotnej – kto ją buduje, w jaki sposób i w jakim czasie?
- 4/Przekonania i mechanizmy blokujące udzielanie informacji zwrotnej.
- 5/Mechanizmy obronne osobowości, jako źródło blokady w udzielaniu i przyjmowaniu informacji zwrotnej: projekcja, racjonalizacja, wyparcie, poczucie kontroli.

PROGRAM SZKOLENIA

W trakcie szkolenia poruszymy następujące zagadnienia:

MODUŁ 2

UDZIELANIE INFORMACJI ZWROTNEJ O CHARAKTERZE POZYTYWNYM

Moduł drugi poświęćmy na trening umiejętności udzielania pozytywnego feedbacku.

- 1/Przyjmowanie pozytywnej informacji zwrotnej – dlaczego dla niektórych proste, a dla innych trudne i zawstydzające?
- 2/Udzielanie współpracownikom pozytywnej informacji zwrotnej – w jaki sposób i w jakich okolicznościach?
- 3/Poszukiwanie pozytywnego feedbacku wśród współpracowników.
- 4/Ambasadorzy projektu budujący siłę pozytywnego wzmocnienia w organizacji

PROGRAM SZKOLENIA

W trakcie szkolenia poruszymy następujące zagadnienia:

MODUŁ 3

UDZIELANIE KRYTYCZNEJ INFORMACJI ZWROTNEJ O CHARAKTERZE ROZWOJOWYM

Trzeci moduł poświęcimy na trening wyrażania i przyjmowania krytyki.

- 1/Intencja sprowokowania zmiany, jako kluczowe kryterium przekazania negatywnej informacji zwrotnej.
- 2/Struktura informacji zwrotnej o charakterze negatywnym.
- 3/Najczęstsze błędy w udzielaniu krytycznej informacji zwrotnej.
- 4/Emocjonalne aspekty przyjmowania krytycznej informacji zwrotnej.
- 5/Poszukiwanie informacji o sobie, jako kluczowe narzędzie rozwoju osobistego i zawodowego.

PROGRAM SZKOLENIA

W trakcie szkolenia poruszymy następujące zagadnienia:

MODUŁ 4

PRZYGOTOWANIE TRENERSKIE AMBASADORÓW

Czwarty moduł poświęcimy na przygotowanie Ambasadorów do prowadzenia warsztatów grupowych oraz sesji indywidualnych.

1/Rola Ambasadorów projektu

2/Prowadzenie warsztatu grupowego dla grup docelowych – TTT Ambasadorów

3/Narzędzia w pracy warsztatowej wspierające wdrożenie kultury feedbackowania

4/Prowadzenie sesji indywidualnych

5/Projektowanie planu wdrożenia

PROGRAM SZKOLENIA – FOLLOW UP

W trakcie szkolenia poruszymy następujące zagadnienia:

Follow up

FOLLOW UP

Trzeci dzień szkoleniowy poświęcimy na wzmocnienie, odświeżenie oraz uzupełnienie wiedzy, umiejętności Ambasadorów projektu z zakresu wdrażania kultury udzielania i przyjmowania informacji zwrotnych w organizacji.

- 1/Omówienie wdrożenia projektu na poziomie warsztatów grupowych.
- 2/Wymiana doświadczeń z pracy w projekcie vs implementowania kultury feedbackowania
- 3/Najczęstsze trudności w pracy z grupami docelowymi - warsztat
- 4/Uzupełnienie pracy z narzędziami w projekcie.
- 5/Poszukiwanie informacji o sobie, jako kluczowe narzędzie rozwoju osobistego i zawodowego – trening.

PROGRAM SZKOLENIA – sesje indywidualne

W trakcie szkolenia poruszymy następujące zagadnienia:

SESJE INDYWIDUALNE

PROWADZENIE SESJI INDYWIDUALNYCH UDZIELANIA INFORMACJI ZWROTNYCH.

Czwarty dzień szkoleniowy poświęcimy na trening prowadzenia indywidualnych sesji udzielania informacji zwrotnych.

- 1/Prowadzenie indywidualnych sesji udzielania informacji zwrotnych z wykorzystaniem wdrożonych narzędzi
- 2/Uzyskanie osobistej informacji zwrotnej do prowadzonej sesji
- 3/Indywidualne wskazówki i rekomendacje do dalszej pracy rozwojowej
- 4/Podsumowanie projektu

NARZĘDZIA PRACY

- Szkolenie będzie miało wyłącznie charakter warsztatowy.
- Będziemy pracować w oparciu o:
 - Ćwiczenia zespołowe z prezentacją na forum
 - Indywidualne ćwiczenia w zakresie udzielania informacji zwrotnej, rejestrowane cyfrowo, które następnie zostaną przekazane Uczestnikom.
 - Analizę filmów
 - Case studies
 - Sesje indywidualne.
- Poznamy takie rozwiązania i aplikacje jak: Preeshare, Bonusly, Nais i inne.
- W czasie wdrożenia (30 dni od zakończenia szkolenia) trener pozostaje do dyspozycji Uczestników w rozwiązywaniu sytuacji problemowych, via e-mail i telefonicznie.

REALIZACJA PROGRAMU –platformy on-line*

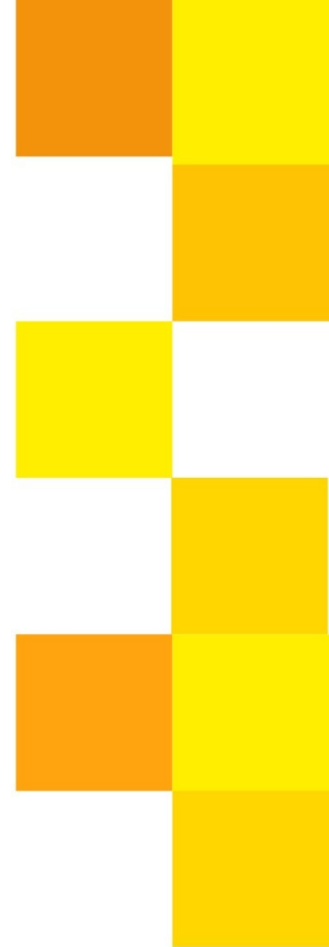
PPROFIT₊



**PERSONEL
PROFIT**



**PERSONEL
PROFIT**



STAY IN TOUCH

OPIEKUN LOGISTYCZNY PROJEKTU – administracja w projekcie, wsparcie techniczne i administracyjne

Joanna Manteufel: manteufel@personelprofit.com.pl

tel.: 058.555.33.99



OPIEKUN MERYTORYCZNY – tworzenie programów rozwojowych i nadzór nad pracą trenerów i konsultantów

Szymon Borucki borucki@personelprofit.com.pl

tel.: 609.116.918





ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY

Personel Profit Sp. z o.o.

ul. Nadwodna 2B, 80-336 Gdańsk

tel.: 58 550 45 09, 58 550 45 11, 58 555 33 99

biuro@personelprofit.com.pl

www.personelprofit.com.pl

**PERSONEL
PROFIT**