



LETNIA EDYCJA SZKOŁY FACYLITACJI PATHWAYS



UMIEJĘTNOŚCI I PEWNOŚĆ SIEBIE, POZWALAJĄCE NA
PROWADZENIE EFEKTYWNYCH SPOTKAŃ ZA KAŻDYM
RAZEM.

SESJA I: 14-16.06.2018
SESJA II: 26-28.07.2018
SESJA III: 23-25.08.2018

LETNI **10% RABAT**



CO TO JEST FACYLITACJA?

SZKOŁA FACYLITACJI PATHWAYS



Spraw, aby prowadzenie oraz aktywne uczestnictwo członków Twojej organizacji w spotkaniach przychodziło tak samo naturalnie jak oddychanie.

FACYLITACJA

- NARZĘDZIE UŻYWANE W SYTUACJACH POSZUKIWANIA ROZWIĄZANIA PROBLEMU, W DRODZE NEGOCJACJI ZESPOŁOWYCH, NIM STRONY POPADNĄ W IMPAS
- STANOWI ZBIÓR UMIEJĘTNOŚCI ZARZĄDZANIA SPOTKANIEM, KTÓRE KAŻDY MOŻE WYKORZYSTAĆ, ABY ZWIĘKSZYĆ JEGO EFEKTYWNOŚĆ.

FACYLITATOR

- WSPIERA ZESPÓŁ W PROCESIE UCZENIA SIĘ, TWÓRCZEGO ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW, PODEJMOWANIA DECYZJI, PLANOWANIA, ZARZĄDZANIA I PRZYWÓDZTWA.



TEST WIEDZY

SZKOŁA FACYLITACJI PATHWAYS

OCEŃ SWÓJ POZIOM UMIEJĘTNOŚCI FACYLITACJI – ODPOWIEDZ: PRAWDA CZY FAŁSZ?

1. Uporządkowanie, niczym na lekcji w klasie, sprawia, że spotkanie staje się najbardziej produktywne.
2. Facylitator powinien minimalizować nieporozumienia między uczestnikami, prowadzić mediacje i osłabiać silne punkty widzenia.
3. Szef nigdy nie powinien być facylitatorem.
4. Kiedy grupa nie może osiągnąć porozumienia, facylitator powinien ogłosić głosowanie.
5. Dobry facylitator unika tematów destrukcyjnych i wywołujących podziały tematów.
6. Aby uchwycić wszystko co wydarzyło się na spotkaniu, facylitator powinien przydzielić komuś funkcję sekretarza, który stworzy i prześle minutki ze spotkania.



Wszystkie wypowiedzi są fałszywe. Przydziel sobie 1 punkt za każdą odpowiedź „Fałsz” i 5 punktów za każdą odpowiedź „Prawda”.

25-35 punktów – Dopiero się uczysz. Facylitacja jest trudna, nieprawdą? Jest to zarówno nauka, której się uczymy i analizujemy, ale również sztuka wymagająca finezji i elastyczności.

13-24 punkty – Średniozaawansowany. Jesteś na dobrej drodze, ale nadal pozostaje dużo do zrobienia.

7-12 punktów – Ekspert Facylitacji

Źródło: Alison Davies, Kristi Droppers, How Effective a Facilitator You Are, Harvard Management Communication Letter, Harvard Business School.



NIEEFEKTYWNE SPOTKANIA

SZKOŁA FACYLITACJI PATHWAYS



Jako menedżer, niejednokrotnie jesteś odpowiedzialny za poprowadzenie kompleksowego spotkania członków swojego zespołu.

CO ZROBIĆ W SYTUACJI GDY:

- POJAWIĄ SIĘ NIEPRZEWIDZIANE EMOCJE
- ZAANGAŻOWANIE SPADA
- ROZMOWA NIE POSUWA SIĘ DO PRZODU
- A W POWIETRZU WISI WIDMO PORAŻKI?



Reputacja spotkania, jako straconego, nieefektywnego i nieskutecznego sposobu realizacji celów, wydaje się w pełni zasłużona. Zbyt dużo spotkań nie wykorzystuje potencjału drzemiącego w ich uczestnikach, a często wobec braku ich zaangażowania końcowy rezultat nie generuje istotnego dla organizacji wyniku. Obecne czasy wymuszają na organizacji, aby efektywniej wykorzystywała potencjał pracowników na spotkaniach. Organizacji nie stać na prowadzenie spotkań jak do tej pory.

● HR BIZNES PARTNERZY I HR MENEDŻEROWIE

którzy prowadzą spotkania, warsztaty które mają na celu:

- zaangażowanie pracowników w realizację zadań,
- rozwiązanie problematycznych sytuacji,
- podjęcie decyzji,
- zarządzanie projektem,
- komunikowanie zmian.

● MENEDŻEROWIE PROJEKTÓW

którzy chcą by:

- zespoły pracowały w sposób zaangażowany i odpowiedzialny,
- ich zespoły potrafiły zarządzać sobą bez konieczności dużej kontroli,
- potrafiły rozwiązywać konflikty i problemy w sposób twórczy i angażujący wszystkich.

● LIDERZY ORGANIZACJI

którzy chcą się dowiedzieć i nauczyć jak zmieniać kultury organizacyjne oraz chcą mieć wpływ na spotkania w jakich uczestniczą.

● MENEDŻEROWIE ZARZĄDZAJĄCY

którzy chcieliby:

- zarządzać ludźmi w sposób partycypacyjny,
- umieć wywierać wpływ na grupy przez delegowanie odpowiedzialności, by zespoły nauczyły się samodzielnie rozwiązywać swoje problemy,
- podnieść komunikację pomiędzy zespołami na wyższy poziom,
- wzrostu zaangażowania w codzienne zadania,
- dla których emocje grupy są trudne do zarządzania.

● TRENERZY I COACHOWIE

którzy chcą:

- nauczyć się innego stylu prowadzenia szkoleń i warsztatu w oparciu o proces grupowy i dynamikę grupy,
- wzbogacić swój warsztat pracy o umiejętności facylitacji,
- nabrać większej pewności w sytuacjach zmiennych i nieprzewidywanych.



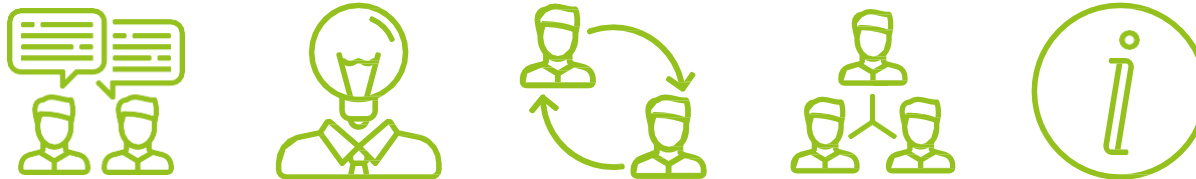


REZULTATY INDYWIDUALNE

SZKOŁA FACYLITACJI PATHWAYS

- skuteczne prowadzenie warsztatów, spotkań, sesji zadaniowych, które kończą się planami działania i wysokim zaangażowaniem uczestników w ich realizację;
- zarządzanie emocjami niezaangażowanych uczestników spotkań jak i tych dominujących co skutkuje wykorzystaniem potencjału wszystkich obecnych;
- budowanie programów szkoleń, warsztatów, spotkań;
- radzenie sobie z nieprzewidywanymi sytuacjami - zmienianie programu na bieżąco w trakcie jego trwania, koncentracja na celu programu;
- pewność w prowadzeniu grup;
- zbieranie informacji z grupy;
- planowanie i realizacja etapu kontraktowania co szczególnie jest istotne w sytuacjach niejednoznacznych oczekiwań, celów lub w organizacjach upolitycznionych;
- zrozumienie i rozpoznawanie różnych etapów procesu grupowego;
- team coaching;
- umiejętności, techniki, ćwiczenia aktywizujące i prowadzące do celu spotkania (warsztatu, szkolenia);
- budowanie własnych ćwiczeń dostosowanych do potrzeb celów i charakterystyki grupy;
- podniesienie osobistych kompetencji interpersonalnych w pracy z grupą;
- umiejętność pracy z konfliktem na poziomie indywidualnych osób i organizacji.





-
- Budowanie kultury organizacji opartej na dialogu.
 - Budowanie integralności zespołu i organizacji.
 - Poprawienie komunikacji w rozumieniu przepływu informacji.
 - Poprawienie procesu podejmowania decyzji.
 - Budowanie relacji w zespołach.
 - Wprowadzenie idei organizacji samo uczącej się.



STRUKTURA PROGRAMU

SESJA 1

POCZĄTKOWE ETAPY PRACY Z GRUPĄ na spotkaniach, warsztatach, szkoleniach, sesja zadaniowych. Podstawy pracy facylitatora: zasady, techniki, umiejętności bazowe.

MODUŁ I

Czym jest Facylitacja?

1. Gdzie się sprawdza facylitacja, do czego jej używać? w jakich sytuacjach?
2. Trzy stopniowy model facylitacji: David Casey, Poul Roberts, Salamon.
3. Trzy tryby działania facylitatora.
4. Jakie są różnice między facylitatorem a coachem, trenerem, moderatorem, konsultantem; role i umiejętności.

Rozpoczęcie pracy z grupą

1. Budowanie atmosfery zaangażowania i otwartości na początkowym etapie – najlepsze praktyki oraz ćwiczenia.
2. Rola pytań otwierających dyskusje – „FAT questions”.
3. Konstruowanie pytań otwierających.
4. Nadawanie struktury pracy grupy – waga pierwszych chwil pracy z grupą.

Kontraktowanie

1. Czym jest kontrakt.
2. Trójstopniowy kontrakt.
3. Waga i rola kontraktu podczas pracy z grupą.
4. Zależność konstrukcji kontraktu od wielkości, znajomości grupy, celu.
5. Kontrakt w praktyce – ćwiczenie.

Jak budować zaangażowania u uczestników - aktywne metody pracy z grupą

1. „Rozgrzewki”: emocjonalne, intelektualne, celu i kierunku, kreatywności; kluczowa rola rozgrzewek np. koncentrujących na celu warsztatu, ujawniające sporne kwestie w grupie, ujawniające tematy tabu.

Facylitowanie elementów programu

1. Ćwiczenia indywidualne uczestników.

MODUŁ II

Tryby działania facylitatora wg Johna Herona:

1. Charakterystyka działania w trybie: hierarchicznym, kooperatywnym, autonomicznym.

Kwestionariusz oceny umiejętności Facylitacji wg Davida Tinkera

1. Analiza wyników.

Emocje w grupie

1. Wpływ emocji na efektywność grupy.
2. Rozpoznawanie emocji w grupie i zarządzanie emocjami.
3. Drugie życie grupy – problem?
4. Trudne emocje w grupie i radzenie sobie z nimi.
5. Cztery zasadnicze mechanizmy: projekcja, przeniesienie, proces paralelny, interpretacja.
6. Wykorzystanie trójkąta dramatycznego S. Karpmana do interpretacji sytuacji w grupie.
7. Techniki pracy Facylitatora z emocjami – teoria i praktyka.

Proces grupowy

1. Podstawy teoretyczne procesu grupowego.
2. Budowanie świadomości diagnozowania potrzeb grupy na różnych jego etapach..

Fazy rozwoju grupy wg Bruca Tuckmana oraz wg Johna Herona

1. Rozpoznawanie faz.
2. Rola i zachowanie się facylitatora w każdej z faz.

Etyka pracy facylitatora

1. Kultura organizacji z jaką pracuje facylitator vs zasady etyczne facylitatora.
2. Etyka w kontraktowaniu.

ŚRODKOWY ETAP PRACY Z GRUPĄ – faza burzy i pracy z oporem (trudni uczestnicy, konfrontowanie, analiza transakcyjna w służbie rozwiązywaniu konfliktów).

MODUŁ III

Techniki aktywacji grupy w zależności od potrzeb grupy i procesu

1. Kontinuum.
2. Ustawienia grupy.
3. Skalowanie.
4. „Mądrzy bogowie”.
5. SWOT.
6. Metafory.
7. Żywe rzeźby.

Burza i opór w grupie

1. Przejawy oporu w grupie i techniki oraz sposoby reagowania na różne objawy oporu.
2. Jak radzić sobie w grupie z: ciszą i wycofaniem, agresją wprost, cynizmem, płaczem, bierną agresją.

Grupowe rozwiązywanie problemów

1. „Superwizja” grupowa.

Facilitowanie elementów programu

1. Ćwiczenia indywidualne uczestników.

MODUŁ IV

Podstawy teorii systemów – wpływ teorii systemowej na proces grupowy

1. Różne modele pracy z grupą: Edgar H. Schein, A. Robert Bales, Kurt Levin, C. Wilfred Bion oraz Penny Topkins jej metoda „Clean language” (+ David Grove).

Rozwiązywanie konfliktów w grupie

1. Teorie: model „3 światy” J. J. Sherer; analiza transakcyjna.
2. Metoda superwizji trudnych sytuacji – „little words”, indywidualna facylitacja.
3. Konfrontacja grupy i indywidualnych osób, czym jest a czym nie jest konfrontacja, metodologia stosowania konfrontacji.
4. Modelująca rola facylitatora w rozwiązywaniu trudnych sytuacji.
5. Konfrontowanie grupy i indywidualnych osób na podstawie Marshalla B. Rosenerga.

Facilitowanie elementów programu

1. Ćwiczenia indywidualne uczestników.

ETAP KOŃCZENIA PRACY Z GRUPĄ.

MODUŁ V

Zakończenia – jak domykać sesje grupowe /proces grupowy

1. Ryzyka i zagrożenia tej fazy ze strony facylitatora i grupy.
2. Kluczowe elementy zakończeń: podsumowania, docenienie.
3. Dokończenie tematów, przygotowanie „pomostu” do dalszej pracy w innych warunkach (nie grupy).
4. Rola facylitatora i jego własny stosunek do zakończenia pracy jako modelujący reakcje grupy.
5. Rozpoznawanie emocji towarzyszących zakończeniom i właściwe reagowanie

– techniki.

6. Rola czasu w zakończeniach.

Facylitowanie elementów programu

1. Ćwiczenia indywidualne uczestników.

MODUŁ VI

Facylitacja dużych grup bądź złożonych procesów

1. Specyficzne planowanie programu pracy z dużą grupą: komunikacja celu, zarządzanie czasem w dużej grupie, zarządzanie energią dużej grupy, „matematyka” dużej grupy.
2. Praca z polityką w złożonych procesach dotyczących dużych obszarów w organizacji.
3. Ujawnianie i podsumowywanie jako szczególnie istotne techniki pracy facylitatora.
4. Techniki pracy z dużą grupą: STRIPES, Diagram współzależności, World cafe, Open Space, Kapelusze De bono, Strategia Disneya, Mind Mapping, Socjodramy, Obawy i nadzieje.
5. Kreatywne i artystyczne opcje – techniki pracy z grupą.

Rola superwizji

1. Zrozumienie wagi superwizji w utrzymaniu zdrowej, etycznej, zbalansowanej praktyki facylitatora.

Ważne elementy zakończenia

1. Celebracja i docenienie.

Facylitowanie elementów programu

1. Ćwiczenia indywidualne uczestników.

Działamy w Polsce od 1997 roku, jesteśmy firmą o brytyjskich korzeniach. Tworzymy i realizujemy programy, dzięki którym poprzez rozwój jednostek i budowanie efektywnych relacji, rozwijają się całe organizacje. Od początku działalności jesteśmy wierni idei, aby **inspirować ludzi i organizacje do brania odpowiedzialności za siebie, biznes i własny rozwój.**

Korzystając z pozycji eksperta rozwiązań doradczych i szkoleniowych, wspieramy naszych klientów w wielowymiarowym rozwoju i głębokich zmianach.

W naszej pracy, oprócz wiedzy i umiejętności, kierujemy się wartościami, które są dla nas ważne i niezmiennie - **autentyczność, zaangażowanie i radość życia traktujemy jako drogę do osiągnięcia wspólnego sukcesu.** Specjalizujemy się w szkoleniach dla najwyższej kadry menedżerskiej oraz kadry kierowniczej, grup pracowników o wysokim potencjale; pracujemy z zespołami nad postawami odpowiedzialności i wewnętrznego przywództwa, budowaniem relacji, rozwiązywaniem konfliktów, motywacją, co skutkuje podniesieniem efektywności osób i całej organizacji.

Nasze programy tworzą i realizują trenerzy oraz konsultanci z wieloletnim doświadczeniem – biznesowym, szkoleniowym oraz psychologicznym.





PROWADZĄCY / TRENERZY



MARIA KOŁODZIEJCZYK

FACYLITATOR. TRENER. COACH. KONSULTANT..

Absolwentka Wydziału Filozoficznego UJ (kierunek psychologia).

Współpracuje z firmą Pathways jako konsultant, trener i coach dla biznesu od 1998 roku. Realizowała projekty z zakresu rozwoju ludzi w organizacjach przygotowując programy, prowadząc szkolenia dla zespołów (m.in. przywództwo, coaching, sztuka prezentacji, komunikacja, personal impact i inne). Prowadzi także coaching indywidualny. Certyfikowany konsultant kwestionariusza Work Style Analyser. Ukończyła szkolenie Leadership Development Intensive w Seattle. Obecnie, po przeszkoleniu przy boku autora programu Johna Scherera, prowadzi szkolenia LDI w Polsce. Są to zarówno szkolenia LDI dla zespołów, jak i dla grup otwartych. Jest również trenerką dedykowaną do Programu Naturalnego Przywództwa (PNP). W 2013 ukończyła kurs facylitacji prowadzony przez Davida Tinkera z Wielkiej Brytanii. Prowadzi szkolenia także w języku angielskim.

Umiejętność pracy z grupami i pracy indywidualnej rozwijała uczestnicząc w grupach self experience prowadzonych metodą psychodramy Moreno (certyfikat asystenta psychodramy), metodą Gestalt, jak też terapii psychodynamicznej oraz w wielu krótszych warsztatowych zajęciach opartych na procesie grupowym. Jest absolwentką Schumacher College - angielskiej uczelni, która skupia osobowości ze

świata nauki, pracujące nad zmianą paradygmatu naukowego i przemianami kulturowymi związanymi z globalizacją naszej cywilizacji.

Współpracowała z organizacjami pozarządowymi takimi jak Fundacja Kobieta „Efka” oraz Małopolski Instytut Kultury, gdzie prowadziła międzynarodowy projekt „Willow Bridge”. Interesuje się tematyką różnic międzykulturowych, mniejszości oraz wykluczenia społecznego.

Klienci z ostatnich lat:

AmRest, Aon Hewitt Associates, Bank Zachodni WBK, BAT, Bayer, BP Polska, Capgemini, CISCO, Citi Bank Handlowy, Coca-Cola, DHL, Elektromontaż, Empik, EnerSys, Euroclear, Góraždze, IBM, ING Bank Śląski, Inter IKEA, KBC Warta, Luxoft, Netia, Mondial Assistance, Motor Centrum, Orange, Pfizer, PKN Orlen, Sas, Siemens, Unilever Azja, Unilever Poland, Vattenfall.

Tematy szkoleń:

Przywództwo, Prezentacje, Coaching, Budowanie Zespołu, Umiejętności Menedżerskie, Komunikacja, Train the Trainers, Coaching, Rozwiązywanie Konfliktów.



PROWADZĄCY / TRENERZY



TOMASZ KANTON

IAF Certified™ Professional FACILITATOR. TRENER.



Certified™ Professional
Facilitator
promoting the power
of facilitation worldwide

Ekonomista, absolwent PK w Koszalinie i UE w Poznaniu. Ukończył Szkołę Facylitacji PATHWAYS. IAF Certified™ Professional Facilitator, Strateg, Specjalista ds. komunikacji marketingowej i PR

Specjalizacja: szkolenia z zakresu facylitacji i narzędzi w pracy facylitatora, efektywności spotkań, marketingu i kreatywności oraz warsztaty biznesowe (w tym strategia i planowanie) prowadzone w podejściu facylitacyjnym.

Blisko 20-letnie doświadczenie w międzynarodowych korporacjach i agencjach (SAB Miller, Double Brands, Impuls BTL) w projektach strategii marek i ich pozycjonowania, strategii kanałów, strategii portfela, tworzenia komunikacji marketingowej, działań PR oraz marketingu bezpośredniego

Pracował m. in. Kompania Piwowarska, Grupa Żywiec, Red Bull, Volkswagen, Credit Agricole, allegro, LOTTE Wedel, BP, NIVEA, Play, Pepco, Discovery, Pernod Ricard, Nestle, Pro Vita Hotel Wellness



INFORMACJE ORGANIZACYJNE

SZKOŁA FACYLITACJI PATHWAYS



CZAS
TRWANIA



IV EDYCJA
SZKOŁY
FACYLITACJI



MIEJSCE
SZKOLENIA





INFORMACJE ORGANIZACYJNE

SZKOŁA FACYLITACJI PATHWAYS

CENA SZKOŁY PRZED RABATEM

9963 PLN brutto

Cena zawiera

- 1/ Badania przeprowadzone przez pracowników i studentów Instytutu Psychologii Stosowanej Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- 2/ Szkolenie, złożone z 3 modułów.
- 3/ Ewaluacja

Wpłata ratalna – 3 raty

10 701 PLN brutto : 3 X 3567 PLN brutto

Cena zawiera:

- 1/ Badania przeprowadzone przez pracowników i studentów Instytutu Psychologii Stosowanej Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- 2/ Szkolenie, złożone z 3 modułów.
- 3/ Ewaluacja

10 %

LETNI RABAT

CENA SZKOŁY Z RABATEM

8966 PLN brutto

Cena zawiera

- 1/ Badania przeprowadzone przez pracowników i studentów Instytutu Psychologii Stosowanej Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- 2/ Szkolenie, złożone z 3 modułów.
- 3/ Ewaluacja

Wpłata ratalna – 3 raty

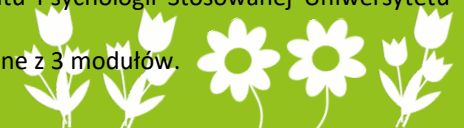
9266 PLN brutto:

3 X 3088 PLN

brutto

Cena zawiera:

- 1/ Badania przeprowadzone przez pracowników i studentów Instytutu Psychologii Stosowanej Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- 2/ Szkolenie, złożone z 3 modułów.
- 3/ Ewaluacja



DARIUSZ PALUCH

e-mail:

darek.paluch@pathways.com.pl

tel: +48 602 215 616

GRZEGORZ CIOK

e-mail:

grzegorz.ciok@pathways.com.pl

tel: +48 662 020 436

SIEDZIBA:

ul. Leona Wyczółkowskiego 10/2, 30-118 Kraków

BIURO:

BARKA, Bulwar Kurlandzki na wysokości ul. Podgórskiej
30-504 Kraków

PATHWAYS POLSKA SP. Z O.O.

www.pathways.com.pl | biuro@pathways.com.pl | +48 662 020 436

NIP 676-21-01-872 | REGON 013230968

KRS 0000111362, Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia
w Krakowie Wydział XI Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego



+48 662 020 436



www.pathways.com.pl