



Oprac. **WIESŁAWA MACHALICA**  
KOORDYNATOR MERYTORYCZNY

## WARSZTAT 1. bazowy: rozwojowo-biznesowy

### Ja w firmie rodzinnej – autonomia i współzależność. Podróż w przyszłość

Budowanie strategii, proces zarządzania strategicznego oraz kierowania firmą rodzinną różni się zdecydowanie od typowych procesów przedsiębiorstw nieposiadających atrybutu „rodzinności”. Dlatego istotne jest, by uczestnicy programu poznali tę „inność” i umieli, przez zwiększenie kompetencji w tym zakresie, wykorzystać ją do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej.

#### Zakres tematyczny warsztatu:

1. **Budowanie podstawowych narzędzi współpracy** – kontrakt, zasady budowania i rodzaje kontraktów. Kontrakt a polecenie.
2. Rozumienie specyfiki i **identyfikacja procesów w jakich uczestniczę** w firmie rodzinnej. Moje miejsce. Na co/kogo mam wpływ, a co/kto ma wpływ na mnie?
3. Ustalenie/diagnoza – **jakie kompetencje są mi potrzebne**, by sprawnie funkcjonować w tych procesach, w których biorę udział.
4. **Wyznaczenie celów osobistych i firmowych** krótko- i długoterminowych. **Zaplanowanie rozwoju kompetencji w oparciu o cele**. Założenie „Dziennika podróży”.
5. **Kreowanie sukcesu – indywidualne strategie sukcesu**. Wypracowanie narzędzi osiągnięcia sukcesu.
6. **Kompetencje menadżerskie** w ujęciu systemowym – **podjmowanie decyzji** – współzależność myśli, emocji i działań.
7. **Diagnozowanie osobistych mocnych stron**.
8. **Kreowanie wizji rozwoju osobistego** w firmie rodzinnej oraz rozwoju firmy. Proces planowania strategicznego, wyznaczania celów, kreowania przyszłości w Twojej firmie.
9. **Diagnozowanie swojej roli w grupie**, w zespole pracowniczym, w rodzinie – **budowanie efektywnych zespołów firmowych**.
10. **Komunikacja w zespole** – narzędzia efektywnej, asertywnej komunikacji, komunikacja bez przemocy. Narzędzia skutecznego słuchania, wyrażania własnego zdania, udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej, rozmawiania.
11. **Skuteczne, asertywne zarządzanie** – wyrażanie myśli, opinii, krytyk, pochwał. **Efektywne komunikowanie próśb i odróżnianie ich od poleceń służbowych**.

## To, co uzyskasz, jakie osiągniesz cele:

- Dostrzeżesz złożoność mechanizmów rządzących systemem firmowo-rodzinnym, uświadomisz sobie własne kompetencje w tym zakresie.
- Rozwiniesz umiejętności planowania własnej drogi osobistego rozwoju, podniesiesz swoje kompetencje w zakresie realizacji własnej ścieżki rozwojowej.
- Zwiększą się Twoje kompetencje indywidualne w zakresie prowadzenia firmy, ustalania ram rozwoju, zarządzania i odpowiedzialności biznesowej.
- Wypracujesz własne skuteczne narzędzia zarządzania.
- Poszerzysz wiedzę w zakresie ról grupowych, umiejętności identyfikacji własnych ról w grupach oraz budowania współdziałających zespołów.
- Zapoznasz się i zintegrujesz z pozostałymi uczestnikami Twojej grupy.

## Narzędzia, jakie zostaną wypracowane podczas warsztatu:

1. Efektywnej współpracy – kontrakt.
2. Diagnozowania kompetencji menedżerskich, określania mocnych stron oraz rozwoju kompetencji.
3. Skutecznego wyznaczania celów i planowania.
4. Strategie osobistego osiągnięcia sukcesu.
5. Efektywnego podejmowania decyzji.
6. Diagnozowania ról w grupie oraz budowania efektywnych zespołów.
7. Efektywnej komunikacji w rodzinie, w zespole: komunikacja asertywna – aktywne słuchanie, informacja zwrotna, komunikat JA, dialog kontrolowany.

## METODY PRACY wykorzystywane podczas trzech warsztatów bazowych:

Aby umieć pracować w grupie, by razem dokonywać synergicznych odkryć, szkolenia muszą być **oparte na nowoczesnych, sprawdzonych metodach aktywnych**, stwarzających uczestnikom okazję do zastanawiania się, dzielenia własnymi przemyśleniami.

**Bazą wszelkich działań szkoleniowych jest paradygmat edukacyjny wyrażający się w następujących tezach:**

1. **Uczestników uważa się za partnerów podmiotowo odpowiedzialnych za własny proces rozwoju i uczenia się.**
2. **Edukatorzy (trenerzy, eksperci i konsultanci) tworzą sytuacje edukacyjne, w których uczestnicy (nie słuchacze) „się uczą” i podmiotowo podejmują działania rozwojowe.**
3. **Wartości (godność, życzliwość, dialog, wolność wyboru) są bazą przygotowywanych procedur warsztatowych, programów edukacyjnych i doradczych.**
4. **Zajęcia prowadzone są metodami aktywnymi (uczenie się w oparciu o doświadczenie), między innymi takimi jak: dyskusja, burza mózgów, scenki-dramy, praca w parach, praca w podgrupach, praca na kejsach (przykładach).**