

# SZKOLENIE DLA



## „Teambuilding czyli współpraca dla wyników”

*Chcesz iść szybko – idź sam, chcesz iść daleko – idź z innymi*

### Opis i cele:

Szkolenie jest dedykowane studentom i pracownikom Politechniki Poznańskiej, związanym z AIP.

Propozycja odpowiada na potrzebę rozwijania kompetencji potrzebnych do skutecznego współpracowania przy tworzeniu projektów oraz sieciowania przy ich promocji i sprzedaży. W ramach szkolenia doświadczymy siły kooperowania z innymi oraz nauczymy się technik angażowania innych do własnych projektów.

# ZARYS PROGRAMU

MODUŁ	PRZEBIEG PRACY	EFEKT
DLACZEGO RAZEM	<ul style="list-style-type: none"><li>• Siła zespołu i różnych perspektyw w kreowaniu rozwiązań</li><li>• Gra szkoleniowa – budowanie razem</li><li>• Jak i z kim budować współpracę</li><li>• Networking jako skuteczne narzędzie biznesowe</li></ul>	Świadomość przewagi projektów robionych zespołowo, poznanie zasad sieciowania i kooperacji
JAK Z INNYMI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gra szkoleniowa – siła założeń</li><li>• Badanie własnego stylu myślenia i współpracy – test temperamentów</li><li>• Charakterystyki i style działania różnych temperamentów</li><li>• Współpraca w oparciu o znajomość temperamentów</li></ul>	Autorefleksja nad własnym stylem komunikacji i współpracy oraz poznanie zasad pracy w zespole w oparciu o wiedzę o temperamentach poszczególnych osób
ELEVATOR PITCH	<ul style="list-style-type: none"><li>• Krótka prezentacja wartości i pomysłów</li><li>• Jak zainteresować rozmówcę w 30 sekund - trening</li><li>• Podtrzymanie relacji i współpraca</li></ul>	Poznanie i trening formy komunikacyjnej elevator pitch potrzebnej przy sieciowaniu i współpracy

# TRENER

## Piotr Stróżyk

**Przedsiębiorca, trener biznesu, konsultant**

### Doświadczenie zawodowe

Doświadczenie w biznesie zdobywałem przez 15 lat pracy w strukturach firmy Żabka Polska. Odpowiadałem za obszary rozliczeń franczyzowych, szkoleń operacyjnych i menedżerskich, zarządzania obszarami rekrutacji, L&D, sprzedaży oferty franczyzowej i miękkiego HR. Na sali szkoleniowej spędziłem ponad 5000 godzin, szkoląc przedsiębiorców, specjalistów, kadrę operacyjną i menedżerską. Wielokrotnie reprezentowałem spółkę na targach, wydarzeniach branżowych, konferencjach czy eventach gromadzących szeroką publiczność. Od 2018 roku prowadzę zajęcia dla studentów na WSB w Poznaniu na kierunku Zarządzanie. Aktualnie rozwijam własny biznes w branży retail oraz dzielę się wiedzą i doświadczeniem prowadząc szkolenia lub udzielając konsultacji.



### Specjalizacje:

- Umiejętności menedżerskie
- Wystąpienia publiczne i efektywne prezentacje
- Modele kompetencyjne i sesje rozwojowe
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Komunikacja interpersonalna i rozwiązywanie konfliktów
- Rozwój talentów i organizacja systemów rozwojowych