

PROGRAM SZKOLENIA



Gry psychologiczne w procesie diagnozy i rozwoju kompetencji

Cel szkolenia

1. Identyfikacja potrzeb szkoleniowych Uczestników szkolenia w zakresie diagnozy i rozwoju kompetencji klienta z wykorzystaniem jakościowych metod oceny potencjału kompetencyjnego (gier psychologicznych).
2. Przekazanie wiedzy teoretycznej na temat konstrukcji gier psychologicznych i ich roli w procesie diagnozy i rozwoju potencjału psychologicznego klienta.
3. Przekazanie wiedzy praktycznej na temat zastosowania gier psychologicznych w działaniach diagnostycznych, rozwojowych i aktywizacyjnych.
4. Praktyczne wykorzystanie wiedzy o możliwościach zastosowania gier psychologicznych w procesie diagnozy i rozwoju potencjału kompetencyjnego.
5. Praktyczne ćwiczenia podczas realizacji zaproponowanych w trakcie szkolenia gier psychologicznych.
6. Praktyczne ćwiczenie umiejętności w zakresie konstrukcji i realizacji nowych gier psychologicznych, współtworzonych przez Uczestników szkolenia, zgodnie z potrzebami merytorycznymi Uczestników szkolenia.

Uczestnicy szkolenia zyskają:

1. ogólną wiedzę i praktyczne wskazówki na temat zasad konstrukcji i zastosowania gier psychologicznych w procesie diagnozy i wsparcia rozwoju potencjału kompetencyjnego klienta,
2. wiedzę na temat możliwości zastosowania gier psychologicznych w realizacji aktualnych zadań doradczych Uczestników szkolenia,
3. możliwość uczestniczenia w grach psychologicznych podczas zajęć; uzyskanie informacji zwrotnej na temat osobistego potencjału kompetencyjnego, stymulowanego w trakcie przebiegu gier,
4. praktyczną wiedzę na temat samodzielnego budowania i realizowania gier psychologicznych w procesie doradczym.

Prowadzący zajęcia

dr Beata Mazurek-Kucharska – niezależny konsultant, twórca autorskich projektów badawczych i programów szkoleniowych w zakresie wykorzystania psychologii w biznesie. Wykładowca i koordynator modułu Managerial Skills w ramach studiów MBA (University of Central Lancashire, Preston i Lubelska Szkoła Biznesu Sp. z o.o.). Współpracuje z Akademią Leona Koźmińskiego i Szkołą Główną Handlową. Prowadzi wykłady z zakresu rozwoju kompetencji, metodologii doradztwa zawodowego, budowania i zarządzania zespołami, podejmowania decyzji menedżerskich, planowania i rozwoju kariery indywidualnej oraz psychologicznych aspektów podnoszenia konkurencyjności zespołów i firm. Ekspert kluczowy projektów PHARE 2000 i 2002, Ekspert projektów EFS: ZPORR, PO KL. Lider i ekspert projektów badawczych, m.in. realizowanych przez Pentor Research International na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, dotyczących innowacyjności przedsiębiorstw i wsparcia w zakresie rozwoju e-usług oraz badania potrzeb szkoleniowych pracowników.

PROGRAM SZKOLENIA

1. Identyfikacja celu szkolenia – *brain storming*.
2. Założenia, cele oraz podstawy metodologiczne i metodyczne konstrukcji gier psychologicznych, ukierunkowanych na diagnozę i stymulację potencjału kompetencyjnego.
3. Etapy konstrukcji gry psychologicznej.
4. Zasady realizacji indywidualnych gier psychologicznych.
5. Zasady realizacji zespołowych gier psychologicznych.
6. Prezentacja czterech gier psychologicznych, ukierunkowanych na diagnozę potencjału kompetencyjnego.
7. Aktywny udział Uczestników szkolenia w realizacji czterech gier psychologicznych; analiza wyników gry, informacje zwrotne, wnioski z przebiegu gry.
8. Psychologiczny kontekst realizacji gier psychologicznych: budowanie więzi i zaangażowania członków zespołu zadaniowego realizującego grę: rola lidera gry w budowaniu klimatu pracy, współpracy i dobrej komunikacji w zespole zadaniowym; zasady przekazywania informacji zwrotnej uczestnikom gry.
9. Konstrukcja nowej gry psychologicznej/ gier psychologicznych – zgodnie z potrzebami Uczestników szkolenia.
10. Realizacja nowej gry psychologicznej, umówienie przebiegu, wskazówki na temat dalszych kierunków rozbudowy gry lub tworzenia jej wariantów oraz możliwości zastosowania gry w aktualnych zadaniach doradczych Uczestników szkolenia.

Sposób prowadzenia zajęć

Omawiane zagadnienia zostaną zilustrowane prezentacją multimedialną z licznymi przykładami. Forma prowadzonych zajęć ma na celu zaktywizowanie uczestników szkolenia i danie im możliwości praktycznego przećwiczenia uzyskanej wiedzy i umiejętności.

Termin i miejsce szkolenia:

13-14 styczeń 2011 r. w Warszawie

Cena szkolenia: 1 150,00* zł/osoba obejmuje:

- uczestnictwo w 2-dniowym szkoleniu,
- materiały szkoleniowe i pomocnicze,
- wyżywienie: przerwy kawowe, obiad,
- certyfikat ukończenia szkolenia,
- konsultacje poszkoleniowe.

* w przypadku osób korzystających z noclegu koszt szkolenia wynosi:

1. 1 350,00 zł (zakwaterowanie w pokoju 2 osobowym, kolacja oraz śniadanie)
2. 1 450,00 zł (zakwaterowanie w pokoju 1 osobowym, kolacja oraz śniadanie)

Warunki uczestnictwa w szkoleniu:

Zgłoszenie uczestnictwa telefonicznie lub przesłanie faksem Karty Zgłoszeniowej. Istnieje możliwość uczestnictwa innej osoby niż zgłoszona. Informację w tym zakresie należy zgłosić do organizatora najpóźniej na 2 dni przed planowanym terminem szkolenia.

Organizator zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia w przypadku zbyt małej liczby zgłoszonych uczestników (minimum 10 osób) lub z przyczyn niezależnych od organizatora. Informację w tym zakresie Organizator przekazuje najpóźniej na 3 dni przed planowanym terminem szkolenia.

Informacje organizacyjne:

Kamil Barwicki e-mail: k.barwicki@iarp.edu.pl

lub szkolenia@iarp.edu.pl

Telefon: 22 498 05 42 lub 609 092 704

Faks: 22 486 97 60 lub 22 357 92 45

Zgłoszenia uczestników można dokonać za pomocą Formularza Kontaktowego dostępnego na stronie www.iarp.edu.pl lub przysyłając informację na ww. adres e-mail.