

Twoje przedsiębiorstwo rozwija się: pozyskujesz kolejne zlecenia i zatrudniasz nowe osoby. Dawne zasady działania i współpracy mogą nie sprawdzać się obecnie. Pojawiają się trudności typowe dla kolejnych etapów rozwoju firmy:



WSZYSTKO JEST OK. Z POZORU...



Jak odpowiednio spytać pracowników, czy wszystko jest OK, by nie pozostać ze zdawkową odpowiedzią, a zachęcić ich do szczerej, otwartej rozmowy? Wielu podwładnych czuje się onieśmiewiona w gabinecie szefa – na tzw. „dywaniku”. Firmowe życie i problemy najczęściej omawiane są w kuluarach (tj. w kuchni lub łazience). Tymczasem, gdy wchodzisz do biurowej kuchni, wszyscy znacząco milkną albo niezgrabnie zmieniają temat... Jak więc dowiedzieć się, jak naprawdę mają się Twoi ludzie?



„CI NOWI” NIE PASUJĄ

Nowi – budzą w zespole nieufność. Ich obecność rodzi obawę, że nadchodzą zmiany, być może przyszedł ktoś zastąpić. Do tego „ci nowi” często przechodzą z firm, w których panowały odmienne zasady, i ciężko im wejść w nowy tryb pracy. Jak skutecznie zintegrować ich z resztą ekipy?



MAŁE PROBLEMY URASTAJĄ DO RANGI DRAMATÓW

Sytuacje, które kiedyś były niewinne (jak czyjś nieumyty kubek po kawie), nagle mogą przeistoczyć się w miniwojnę. A więcej ludzi w grupie, to więcej indywidualnych podejść, przyzwyczajzeń i nawyków (i kubków). Narastającym nieporozumieniom i sporom towarzyszą coraz silniejsze emocje. A kiedy w zespole panuje napięta atmosfera, trudno efektywnie wykonywać swoje zadania. Jak poznać przyczynę konfliktowych sytuacji i jak je rozwiązać?

KOLEGA/KOLEŻANKA AWANSUJE...



A co, gdy uczynisz kogoś kierownikiem projektu czy menedżerką działu? Mianowanie jednej osoby oznacza przecież niemianowanie innej (równie oddanej...). Biurowe przyjaźnie ulegną przekształceniu: niektórzy mogą być zawiedzeni i zazdrośni albo mieć opór przed rozliczaniem się przed nowymi zwierzchnikami. Z kolei osoby, które awansowały z pozycji kolegi/koleżanki z za biurka, mogą mieć kłopot z delegowaniem i egzekwowaniem zadań. Jak zapobiec obniżeniu motywacji i efektywności pracy całego zespołu? Jak pomóc nowym liderom, by stali się dla Ciebie realnym wsparciem?

To tylko niektóre z problemów, z jakimi przyjdzie Ci się mierzyć. A może niektóre już brzmią znajomo?



Oceniasz wyniki swojej firmy po cyfrach? Cyfry bezpośrednio wynikają z efektywności zespołu, a ta zależy od relacji w Twoim zespole. Jeśli cyfry nie rosną, to nie jest to problem, a jedynie jego objaw.

Jak myślisz, ile Google wydaje na szkolenia dla swoich pracowników?

Konfliktów nie sposób uniknąć, można się za to nauczyć, jak je wspólnie rozpracować. Skorzystaj z naszej oferty. Przeprowadzimy kompletną analizę potrzeb Twojego zespołu i w toku pracy warsztatowej wspólnie zaprojektujemy narzędzia, by usprawnić Waszą codzienną pracę.



DLACZEGO WSPÓŁPRACOWAĆ WŁAŚNIE Z NAMI?

Mamy odwagę mówić o relacjach, rozmawiać wprost o problemach i wchodzić głębiej w tkankę zespołu. Mamy też ponad dziesięć lat doświadczenia w pracy z zespołami – w projektach, firmach, organizacjach pozarządowych i instytucjach publicznych; a także w pracy indywidualnej.

Pracujemy metodą coachingową i warsztatową. Są to sytuacje, sprzyjające otwartości i bezpośredniości, a naszym głównym celem jest wspólne znalezienie rozwiązań problemów, z którymi zmagają się Twój zespół. Nie przerobicie ich ani w czasie pracy – gdy naglą terminy, ani tym bardziej podczas imprezy integracyjnej – przy kieliszku wina.



Też prowadzimy firmę, dlatego tak jak Ty cenimy to, co ważne w biznesie: relacje, czas i pieniądze. Dlatego możesz mieć pewność, że potraktujemy Ciebie i Twój zespół tak, jak same chciałobyśmy być potraktowane: rzetelnie, uważnie i z empatią.

Nie trzeba być mechanikiem, by być dobrym kierowcą. Gdy coś szwankuje w Twoim aucie – jedziesz do warsztatu samochodowego. Jeśli w Twojej firmie zachodzą zmiany, także oddaj ją w specjalistyczne ręce.

Tak jak Ty znasz się na swojej branży, my znamy się na ludziach i mechanizmach, które rządzą życiem grupy. Nie czekaj, aż trudności w Twoim zespole będą większe – spotkajmy się, by porozmawiać, jak temu zaradzić.

WARUNKI FINANSOWE

Przewidujemy rabat dla nowych Klientów

Ceny ustalane są indywidualnie, zależnie od liczebności grupy, rodzaju i długości szkolenia, logistyki.

KONTAKT

Agata Lamparska

T: 508 409 222

E: agata.lamparska@machinarozwoju.pl