


**PROGRAM TEAM BUILDINGU
DLA OŚRODKÓW WSPARCIA EKONOMII SPOŁECZNEJ**

 <p>Śląska ekonomia społeczna Współpraca się opleca</p>	Zajęcia:	Team building dla doradców OWES
	Data:	3-4 września 2026 r.
	Miejsce:	Hotel Skalite, ul. Krokusów 4, 43-370 Szczyrk
	Prowadzący:	Joanna Zaremba (TIX Sp. z o. o.)
Łączna liczba godzin:	14 godz. dydaktycznych	
<p>DZIEŃ I: SZKOLENIE Psychologiczne aspekty wspierania przedsiębiorców – skuteczne techniki coachingowe i mentoringowe w pracy doradców OWES</p>		
Łączna liczba godzin do realizacji:	8 godz. dydaktycznych	
9:30 – 10:00	<i>Rejestracja uczestników – bufet kawowy</i>	
10:00 – 13:00 (4 godziny dydaktyczne)	<p>Zadania i profil doradcy OWES w relacji z przedsiębiorcą</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dynamika współpracy: Gdzie kończy się rola doradcy, a zaczyna decyzyjność klienta? Wyznaczanie granic. • Warsztat interdyscyplinarny: Łączenie doradztwa merytorycznego z elementami coachingu i mentoringu. • Etyka i podejście: Budowanie autorytetu opartego na partnerstwie i neutralności przy jednoczesnym wspieraniu samodzielności klienta. <p>Psychologia zaangażowania w podmiotach ekonomii społecznej (PES/PS)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza napędów: Co motywuje, a co hamuje liderów PES? Diagnoza barier wewnętrznych. • Typologia postaw: Od proaktywności po wycofanie i roszczeniowość – jak profil klienta determinuje efekty wsparcia. • Gra w odpowiedzialność: Jak rozpoznawać unikanie zobowiązań i dbać o rzetelną realizację umów. • Psychologia sukcesu: Metody budowania u klienta poczucia sprawstwa i wpływu na własny biznes. 	

13:00 – 13:45	<i>Przerwa - obiad</i>
13:45 – 15:15 (2 godziny dydaktyczne)	<p>Narzędzia coachingu i mentoringu w praktyce doradczej</p> <ul style="list-style-type: none"> • Architektura spotkania: Jak prowadzić rozmowę, by była konkretna i zorientowana na cel. • Moc pytań: Pytania otwarte i pogłębiające jako sposób na aktywowanie decyzyjności klienta. • Precyzyjna komunikacja: Wykorzystanie aktywnego słuchania i parafrazy do eliminowania nieudomówień. • Trening umiejętności: Praktyczne ćwiczenia i symulacje realnych scenariuszy doradczych.
15:15 – 15:30	<i>Przerwa kawowa</i>
15:30 – 17:00 (2 godziny dydaktyczne)	<p>Radzenie sobie w sytuacjach kryzysowych i praca z „trudnym” klientem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zrozumieć roszczeniowość: Psychologiczne podłoże trudnych zachowań i techniki ich neutralizacji. • Zarządzanie odmową: Jak komunikować negatywne decyzje lub konieczność poprawek bez burzenia relacji. • Asertywność doradcy: Skuteczna komunikacja w momentach konfrontacyjnych. <p>Strategiczne zarządzanie oczekiwaniami klientów</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundament współpracy: Profesjonalny kontrakt doradczy jako narzędzie jasnych zasad. • Weryfikacja potrzeb: Oddzielanie realnych celów od niemożliwych do spełnienia postulatów. • Współodpowiedzialność: Metody angażowania klienta w proces, aby czuł się właścicielem wypracowanych efektów.
19:00	<i>Kolacja</i>

DZIEŃ II: WARSZTAT Analiza przypadków klientów OWES w zakresie planowania wsparcia, przygotowania wniosków i realizacji umów dotacyjnych	
Łączna liczba godzin do realizacji:	6 godz. dydaktycznych
8:00 – 9:00	<i>Śniadanie</i>
9:00 – 11:15 (3 godziny dydaktyczne)	Praktyczna analiza przypadków klientów OWES, w których wystąpiły trudności związane z niewłaściwym zaplanowaniem wsparcia, przygotowaniem wniosków o wsparcie finansowe oraz spełnieniem warunków umów dotacyjnych. Analiza obejmie również rolę doradcy w procesie wsparcia oraz wpływ komunikacji doradczej na jakość i skuteczność działań PES/PS. Uczestnicy: <ul style="list-style-type: none"> – zaprezentują rzeczywiste przypadki klientów OWES (każdy OWES przedstawi co najmniej jeden przypadek), – dokonają analizy problemów z uwzględnieniem ich przyczyn merytorycznych, organizacyjnych oraz komunikacyjnych (w tym postaw i zachowań klientów), – zidentyfikują momenty procesu doradczego, w których możliwe było wcześniejsze rozpoznanie ryzyk lub zastosowanie działań zapobiegawczych,
11:15 – 11:30	<i>Przerwa kawowa</i>
11:30 – 13:45 (3 godziny dydaktyczne)	Uczestnicy: <ul style="list-style-type: none"> – wypracują rekomendacje oraz działania zapobiegawcze i naprawcze, możliwe do zastosowania w codziennej pracy doradczej OWES, – omówią dobre praktyki w zakresie prowadzenia rozmów doradczych, zarządzania oczekiwaniami PES/PS oraz wzmacniania odpowiedzialności klientów za realizację zobowiązań wynikających z umów dotacyjnych. Praca realizowana będzie w formie warsztatowej, z wykorzystaniem moderowanej dyskusji, pracy w grupach oraz wspólnej analizy przypadków, przy wsparciu trenera. Szczególny nacisk zostanie położony na praktyczne wnioski doradcze, możliwe do bezpośredniego wdrożenia w pracy z klientami OWES, w tym na zastosowanie narzędzi coachingowych i mentoringowych.
13:45 – 14:30	<i>Obiad</i>