

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



EduConsulting, z.ú.



BUDOWANIE RELACJI

Opracowane przez EduConsulting, z.ú.

OPIS KURSU

Po ukończeniu modułu 4 uczestnicy dogłębnie zrozumieją korzyści płynące ze współpracy z innymi oraz powody, dla których wspieranie kultury współpracy ma kluczowe znaczenie dla osiągnięcia sukcesu. Moduł ten składa się z dwóch kluczowych sekcji: Współpraca z innymi, która jest kluczem do budowania trwałych relacji i wspierania kultury współpracy w organizacji. Znamy powiedzenie: "Problem dzielony z innymi to o połowę mniejszy problem". Badania pokazują, że omawianie problemów z ludźmi znajdującymi się w podobnej sytuacji zmniejsza poziom stresu. Co więcej, trudności nie wydają się tak przytłaczające, gdy o nich rozmawiamy, a dwie lub więcej osób ma większe szanse na znalezienie rozwiązania niż jedna osoba w pojedynkę.



SPIS TREŚCI

1. WSPÓŁPRACA I DLACZEGO?
2. CZYM SĄ UMIEJĘTNOŚCI WSPÓŁPRACY?
3. KORZYŚCI PŁYNĄCE ZE WSPÓŁPRACY
4. ROLA MENEDŻERA
5. ZACHĘCANIE DO KREATYWNOŚCI I OTWARTOŚCI
6. ZACHĘCANIE DO KONKURENCJI
7. ZACHĘCANIE DO WSPÓLNEGO SPĘDZANIA CZASU
8. INWESTOWANIE W SZKOLENIA I ROZWÓJ
9. TECHNOLOGIA UMOŻLIWIAJĄCA/UŁATWIAJĄCA WSPÓŁPRACĘ



WSPÓŁPRACA

Współpraca to proces współpracy dwóch lub więcej osób lub organizacji w celu osiągnięcia obopólnych korzyści. Możliwości są różne - od nieformalnych sieci i sojuszy, poprzez wspólną realizację projektów, aż po pełną fuzję. Współpraca może trwać przez określony czas lub może stanowić stałe rozwiązanie. Cechą wspólną tych opcji jest to, że wiążą się one z pewnego rodzaju wymianą.



DLACZEGO?

Dzięki współpracy można zbudować koalicję uzupełniającego się wsparcia, umiejętności, zachęty i zasobów. Współpraca zaczyna się od siebie, wierzącego i ufającego swojemu biznesplanowi. Następnie przyciągasz współpracowników. Zebranie wokół siebie odpowiednich ludzi i zespołu jest kluczowe dla osiągnięcia sukcesu. Możesz przyciągnąć osoby, które wnoszą dodatkowe umiejętności i zasoby, których nie możesz osiągnąć samodzielnie.



Czym są umiejętności współpracy?

Współpraca to zestaw wyuczonych umiejętności, które mogą poprawić produktywność, rozwiązywać problemy, wspierać zdrowe relacje i tworzyć pracę zespołową.

- **Samoświadomość:** Jasno określ, kim jesteś, czego chcesz i czego potrzebujesz od innych.
- **Zorientowany na cel:** Należy pamiętać o celu projektu i jego założeniach.
- **Zarządzanie zasobami:** Uporządkuj informacje i wiedzę, jak je udostępniać.
- **Wybaczenie:** Bądź gotów przeproszać za błędy i wybaczać tym, którzy je popełniają.
- **Narzędzia do współpracy:** Jasna i terminowa komunikacja przy użyciu narzędzi do współpracy.
- **Problemy z rozwiązaniem przeszkód:** Bądź gotów znaleźć i omówić przeszkody z otwartym umysłem.
- **Możliwości edukacyjne:** Twórz doświadczenia zespołowe, aby angażować się w naukę, wspierać rozwój i być kreatywnym..
- **Umiejętności miękkie:** Kształtuj swój sposób myślenia i charakter, ponieważ wpływa to na sposób, w jaki radzisz sobie z projektami.
- **Zachęcanie do innowacji:** Stawiaj czoła przeszkodom i pokonuj wyzwania z pozytywnym nastawieniem.
- **Dzielenie się sukcesem:** Poszerz swoje pojęcie sukcesu o osiągnięcie dużych celów grupowych i zwycięstw zespołowych.



Korzyści płynące ze współpracy

Kluczowym powodem wdrażania partnerstw lokalnych i regionalnych jest przekonanie, że wspólna praca jest bardziej efektywna niż praca w izolacji. Udana współpraca zwiększa wpływ i skuteczność działań. Więcej interakcji, pomysłów, koncepcji i myślenia często prowadzi do większej innowacyjności, kreatywności i bardziej dochodowego biznesu. Połączenia typu peer-to-peer mogą być potężnymi narzędziami biznesowymi. Należy zachęcać do nawiązywania kontaktów poprzez otwarte wspólne przestrzenie oraz wydarzenia społeczne i edukacyjne. Współpraca to przede wszystkim praca zespołowa. Jeśli chcesz, aby Twoi współpracownicy pracowali razem, w Twoim interesie jest pomóc im postrzegać siebie i funkcjonować jako jeden duży zespół.

Istnieje 5 kroków do wspierania kultury współpracy:

Rola kierownika projektu

Zachęcanie do kreatywności i otwartości

Zachęcanie do współzawodnictwa

Zachęcanie do wspólnego spędzania czasu

Inwestowanie w szkolenia i rozwój

Rola menedżera

Menedżer jest kluczem do wspierania współpracy.



Według Adama Hickmana i Bryanta Otta wiele z podstawowych elementów zaangażowania we współpracę to te same punkty, na których koncentrują się menedżerowie, aby poprawić pracę zespołową i współpracę.

Poziom kompetencji menedżera jest najważniejszym czynnikiem w budowaniu współpracy.

Dzieje się tak między innymi dlatego, że menedżer odpowiada za 70% wahań w zaangażowaniu we współpracę.



Rola menadżera



Menedżerowie są najważniejszym czynnikiem w budowaniu zespołów odnoszących sukcesy.



Skuteczna praca zespołowa i zaangażowanie zaczynają się na poziomie indywidualnym.



Menedżerowie posiadają silne umiejętności interpersonalne i rozwiązywania konfliktów, a także dobre umiejętności organizacyjne i kierownicze.



Chęć kultywowania dynamicznego środowiska, które sprzyja spontanicznym rozmowom i innowacjom.



Menedżer zachęca współpracowników do swobodnego wyrażania swoich opinii i pomysłów oraz proszenia o pomoc.

Doskonałym sposobem na osiągnięcie tego celu jest umieszczenie we wspólnym obszarze ścian z napisami "Potrzebuję", "Chcę" i "Sugeruję".



ZACHĘCANIE DO KREATYWNOŚCI I OTWARTOŚCI

Niezależnie od tego, czy jest to spotkanie typu hackathon, burza mózgów, czy po prostu chcesz, aby pracownicy ze sobą dyskutowali, oto nasze najważniejsze wskazówki, które pomogą Ci osiągnąć kreatywną współpracę w Twojej firmie:

Wspieranie rozwoju umiejętności

Pomóż pracownikom przedstawić pomysły, a następnie zapisz je. Stwórz im czas i przestrzeń do myślenia. Niech wiedzą, że kreatywność jest częścią kultury organizacyjnej.

Kreatywność lubi ograniczenia.

Struktura, ograniczenia i granice nie są pierwszymi słowami, które przychodzą na myśl, jeśli chodzi o kreatywność i innowacje; jednak najlepsze pomysły można wdrożyć tylko wtedy, gdy są zgodne z odpowiednimi ramami dla Twojej firmy. Ustal niezbywalne warunki, jasno określ budżety i ramy czasowe. Wyraźnie odnieś się do wyzwania - utrzymuj prostą współpracę, jedno wyzwanie, jeden cel.

Wyrażaj się jasno i szukaj odpowiedniej zachęty.

Zaangażowany zespół może przemyśleć obecne koncepcje, zidentyfikować możliwości i stworzyć świetne rozwiązania.



Zachęcanie do współpracy

Menedżer jest kluczem do wspierania budowania współpracy.

Konkurencja między firmami może zwiększyć szanse rozwoju każdej z nich. Znajomość kolejnych ruchów konkurencji daje przewagę nad konkurentami. Daje to możliwość uczenia się mądrości od mentorów, aby pomóc w rozwoju małej firmy detalicznej, takiej jak Twoja.

Przykład – Współdzielenie systemu dystrybucji w celu rozszerzenia zasięgu rynkowego w kraju lub za granicą. W takim przypadku firmy oszczędzają pieniądze na wspólnych kosztach, pozostając jednocześnie konkurencyjnymi w innych obszarach.



POSIŁEK

Dlaczego nie zorganizować kolacji lub grilla, gdzie każdy producent żywności przyniesie coś na stół.



PRELEGENCI GOŚCINNI

Zaproś lokalnych inwestorów i fundatorów, aby porozmawiać o finansowaniu i sposobach przyspieszenia rozwoju firm członkowskich.



PRAKTYKA

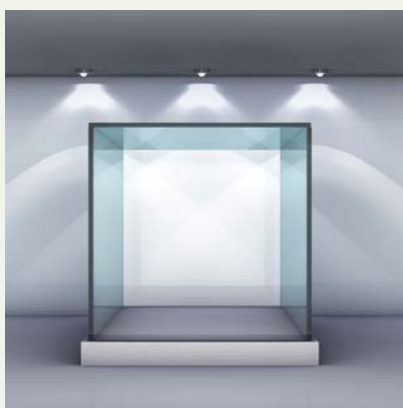
Co miesiąc organizuj spotkania, aby pomóc przedsiębiorcom z branży spożywczej ćwiczyć 30-sekundowe i 3-minutowe prezentacje.

Zachęcanie do wspólnego spędzania czasu

Oto kilka strategii zarządzania czasem i planowania:

ROZMOWY Z PRZEDSIĘBIORCAMI

Zaproś przedsiębiorców z branży spożywczej (ponownie, mogą to być byli członkowie inkubatora), aby opowiedzieli historię swojego sukcesu, w tym przeszkody, które napotkali i lekcje, których nauczyli się po drodze.



OBSZAR PREZENTACJI

Skonfiguruj obszar ekspozycji o widocznym profilu, w którym można udostępniać wszystkie produkty wytwarzane w Twojej firmie. Zmaksymalizuj jego wpływ, umieszczając go w widocznym miejscu, aby odwiedzający jedną firmę mogli zobaczyć pracę innych firm na miejscu.



INWESTOWANIE W SZKOLENIA I ROZWÓJ

Oto 3 powody, dla których inwestowanie w szkolenia i rozwój jest ważne:

01

Lepsza wydajność pracowników

Regularne programy szkoleniowe zwiększają pewność siebie pracowników, którzy znacznie lepiej rozumieją branżę, cele biznesowe i obowiązki związane z wykonywaną pracą.

02

Rozwój biznesu

Regularne sesje szkoleniowe zapewnią, że zespoły będą o krok przed konkurencją.

Zachęcaj swoich współpracowników do regularnego monitorowania rozwoju w ich konkretnym segmencie, a jeśli ktoś zauważy coś szczególnie interesującego, poproś go o przedstawienie prezentacji na ten temat wszystkim innym, którzy mogą być zainteresowani.

W ten sposób zawsze będziesz o krok do przodu.

03

Lepsze wyniki finansowe

Utrzymanie wysokiego poziomu zaangażowania pracowników ma kluczowe znaczenie dla zwiększenia wyników finansowych firmy. Oczywistym jest, że poprzez poprawę umiejętności pracowników, będą oni lepsi w swojej pracy, co oznacza więcej zysków dla firmy.



Technologia ułatwiająca współpracę

Być może dedykowane narzędzie do współpracy może być tym, czego potrzebujesz.

Dropbox

- ◆ Stwórz miejsce pracy w centrum, aby każdy mógł szybko znaleźć to, czego potrzebuje.
- ◆ Foldery to prosty sposób na zapewnienie najemcom dostępu do takich rzeczy jak protokoły robocze, podręczniki, pliki marketingowe, logo i zdjęcia.
- ◆ Wszyscy członkowie mogą wspólnie dodawać i edytować pliki.
- ◆ Zmiany synchronizują się automatycznie, udostępniając wszystkim najnowszą wersję w folderach Dropbox.
- ◆ Użyj komentarzy, aby szybko zebrać opinie w każdym pliku.





Technologia ułatwiająca współpracę

Być może dedykowane narzędzie do współpracy może być tym, czego potrzebujesz.

Google Docs

- ◆ Czasami musimy pracować nad jednym dokumentem w tym samym czasie.
- ◆ Narzędzie to umożliwia tworzenie dokumentów online, prezentacji i arkuszy kalkulacyjnych, które możemy wspólnie edytować w trybie na żywo.
- ◆ Zawartość jest automatycznie zapisywana i przechowywana.

Zoom

- ◆ To oparte na chmurze oprogramowanie do współpracy jest szeroko stosowane w biznesie i administracji publicznej.
- ◆ Platforma oferuje wiadomości grupowe, wideokonferencje i wirtualne przestrzenie spotkań, które są wyposażone w przydatne tła.
- ◆ Oferuje dźwięk i obraz w jakości HD.
- ◆ Wskaźnik obecności pomaga śledzić indywidualne uczestnictwo i przeprowadzać ankiety.



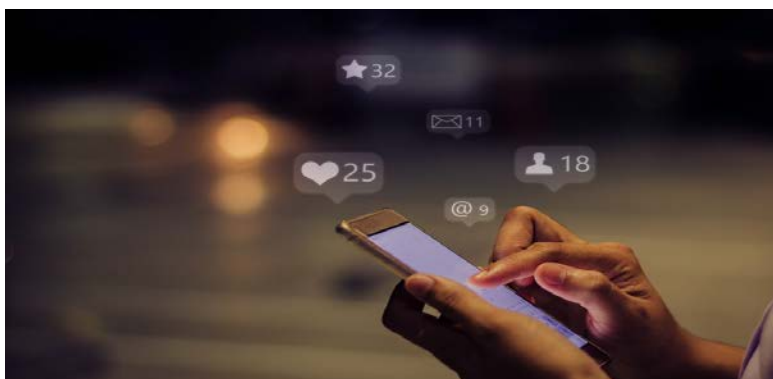
Technologia ułatwiająca współpracę

Być może dedykowane narzędzie do współpracy może być tym, czego potrzebujesz.

Workplace od Facebooka

Podczas gdy Facebook jest znany jako narzędzie do promocji i marketingu, Workplace od Facebooka pozwala komunikować się z pracownikami w centralnym miejscu.

- ◆ Wiadomości błyskawiczne umożliwiają indywidualne lub grupowe czaty za pośrednictwem tekstu, głosu lub wideo.
- ◆ Możesz także przysyłać materiały wideo, aby ogłaszać komunikaty lub prowadzić sesje szkoleniowe.
- ◆ Analizy zaangażowania w czasie rzeczywistym zapewniają natychmiastową informację zwrotną. Może być zintegrowane z Office 365, Dyskiem Google i nie tylko.





Technologia ułatwiająca współpracę

Być może dedykowane narzędzie do współpracy może być tym, czego potrzebujesz.

Microsoft Teams

- ◆ Pomimo silnej konkurencji, Microsoft nadal jest dużym graczem w sektorze współpracy w miejscu pracy.
- ◆ To opłacalne oprogramowanie poprawia produktywność i zwiększa zaangażowanie.
- ◆ Teams umożliwia pracownikom udostępnianie plików, wspólną pracę nad dokumentem i synchronizację z innymi aplikacjami pakietu Office.



Oto kilka dodatkowych artykułów do dalszej

lektury:

- 15 narzędzi do współpracy dla produktywnych zespołów - lista 15 najlepszych narzędzi do współpracy, które mogą zaspokoić potrzeby Twojego zespołu
- 8 rodzajów narzędzi do współpracy - ten przewodnik na 2023 r. obejmuje główne kategorie i typy oprogramowania do współpracy oraz kilka przykładów w każdej kategorii
- 26 najlepszych narzędzi do współpracy online dla produktywniej pracy zespołowej w 2023 r. - 26 najlepszych narzędzi do współpracy online dla różnych budżetów, wielkości zespołów i potrzeb biznesowych

Nie zapomnij...

... Niezależnie od wybranej platformy, celem jest połączenie interesariuszy. Nie tylko zwiększa to produktywność, ale także umożliwia wszystkim dzielenie się pomysłami i współpracą.



Warsztaty: "Budowanie relacji"

BUDOWANIE RELACJI

Budowanie relacji to proces rozwijania więzi emocjonalnej i tworzenia relacji zaufania z drugą osobą. To kwestia umiejętności "patrzenia na świat oczami drugiej osoby". Relacje międzyludzkie mają również kluczowe znaczenie w środowisku pracy. Jako menedżer nie musisz podzielać obaw, zmartwień i problemów swoich pracowników, ale zrozumienie ich jest dużym krokiem naprzód. Budowanie lepszych relacji ze współpracownikami zwiększy ich zaufanie do ciebie i pozwoli ci pomóc im uzyskać lepszą wersję samych siebie.

AKTYWNE SŁUCHANIE

Międzynarodowa Federacja Coachów (ICF) wspomina o aktywnym słuchaniu jako "zdolności do całkowitego skupienia się na tym, co klient mówi i czego nie mówi, do zrozumienia znaczenia tego, co zostało powiedziane w kontekście pragnień klienta oraz do wspierania wyrażania siebie przez klienta". "Twój klient" staje się współpracownikiem i tak dalej, a on wymaga od ciebie maksymalnej koncentracji na tym, co przekazuje, a nie tylko słuchania wiadomości. Innymi słowy, pełna uwaga jest poświęcana mówcy, co obejmuje wszystkie zmysły, sygnały werbalne i niewerbalne.

Warsztaty: “Budowanie relacji”

WERBALNE I NIEWERBALNE OZNAKI AKTYWNEGO SŁUCHANIA

Warto wspomnieć, że te sygnały mogą nie mieć zastosowania w każdej sytuacji i mogą nie być odpowiednie we wszystkich kulturach, ale ogólnie rzecz biorąc, ludzie, którzy słuchają, mają tendencję do prezentowania przynajmniej niektórych z tych znaków:

- ♦ **Uśmiechy w połączeniu z kiwnięciami głowy mogą być używane do pokazania, że słuchacz zwraca szczególną uwagę na to, co mówi mówca i mogą wyrażać zgodę lub zrozumienie przekazywanej wiadomości.**
- ♦ **Kontakt wzrokowy jest niezbędny, ale dla niektórych osób może być przytłaczający, zwłaszcza jeśli są nieśmiałe, dlatego zaleca się, aby używać go odpowiednio do okoliczności.**
- ♦ **Pozytywne wzmocnienie jest potężnym narzędziem zachęcającym mówcę wraz z rozbudowanymi wyjaśnieniami, wskazującymi dlaczego zgadzasz się z podanymi informacjami. Pozytywne słowa lub zwroty lub zachęty, takie jak: "dobry punkt, rzeczywiście, zgadzam się, bardzo interesujące" są znakami, że słuchacz bacznie zwraca uwagę. Pozytywne wzmocnienie można również uzyskać niewerbalnie, uśmiechając się, podnosząc kciuk do góry, przybijając piątkę lub uderzając pięścią itp. Ważne jest, aby być naturalnym i nie przesadzać, a zachęcie powinno towarzyszyć wyjaśnienie, dlaczego to robisz.**

Warsztaty: "Budowanie relacji"

WERBALNE I NIEWERBALNE OZNAKI AKTYWNEGO SŁUCHANIA

Warto zauważyć, że te usługi mogą nie być dostępne w każdej sytuacji i mogą nie być dostępne dla wszystkich klientów,

- ♦ Zadawanie odpowiednich pytań i składanie serii oświadczeń to kolejny sposób na potwierdzenie, że słuchacz jest zainteresowany tematem i chce rozwinąć swoje myśli. Ważne jest, aby zadawać odpowiednie i mocne pytania, które umożliwią mówcy rozwinięcie konkretnych punktów.





PROJEKT WOBIS INFORMACJE

Rozwój
Stowarzyszenia kobiet wiejskich
jako szansa na
rozwoju przedsiębiorczości kobiet

STRONA www:
www.wobis2022.eu

FACEBOOK:
WOBIS

WOBIS