
Wyjazdy integracyjne

Kilka dni poza biurem, w których zespół dobrze się razem bawi i równocześnie buduje zaufanie, ciekawość i wspólny język.

Wyjazd 2 lub 3 dni | 8–50 osób | od 18 000 zł netto | większe wydarzenia wyceniam po rozmowie

Wyjazd prowadzony warsztatowo

Prowadzę wyjazd warsztatowo. Uczestnicy przechodzą przez ćwiczenia, które są ciekawe same w sobie, a przy okazji pokazują, jak ta konkretna grupa się komunikuje, podejmuje decyzje i reaguje na napięcie. Po każdym ćwiczeniu jest rozmowa, więc doświadczenie zamienia się we wnioski, a wnioski w ustalenia.

Miedzy sesjami zostaje czas na wspólny stół, spacer i rozmowy, które w biurze się nie zdarzają. Ta część jest równie ważna jak sala.

Trzy różne wyjazdy, które łatwo pomylić

To rozróżnienie decyduje o tym, czy zespół wróci zadowolony.

Buduje relacje. Ma sens po zmianie składu, po fuzji dwóch obszarów, przy zespołach pracujących hybrydowo.

Jest nagrodą za wyniki. Tu potrzebujecie atrakcji i dobrej logistyki, nie warsztatu.

Rozwija kompetencje i porządkuje kierunek. Najczęściej dla kadry, coraz częściej dla całych zespołów.

Prowadzę pierwszy i trzeci, zwykle w połączeniu. Jeśli okaże się, że potrzebujecie drugiego, mogę pomóc w doborze firmy oferującej wybranego typu atrakcje.

Zespoły, które chcą spędzić razem czas z sensem

Zespoły, działy i kadra menedżerska, które chcą spędzić razem czas z sensem. Sprawdza się przy zespołach po zmianie składu, po intensywnym roku, przy dwóch działach, które współpracują codziennie i nigdy nie ustaliły, czego od siebie potrzebują, a także tam, gdzie ludzie znają się od dawna i rozmowa zaczyna chodzić utartymi koleinami.

Kiedy taki wyjazd ma największy sens

Przykłady sytuacji, w których taki format działa najlepiej:

- Ludzie dobrze się dogadują na poziomie zadań, a zaufania brakuje przy trudniejszych tematach.

- Dwa działy potrzebują ustalić kontrakt współpracy.
- W zespole jest temat, który wszyscy widzą i nikt nie otwiera rozmowy o nim.
- Zarząd chce przełożyć strategię na to, co realnie zmienia się w pracy zespołów.
- Chcecie integracji, po której zostaje coś więcej niż zdjęcia.

Efekt bez alkoholu w roli głównej

Na wielu wyjazdach robotę zbliżania ludzi ma „odwalić” wieczór przy barze. Przenoszę to do ćwiczeń i rozmów w ciągu dnia, więc zespół wraca ze wspólnym doświadczeniem niezależnie od tego, co dzieje się wieczorem.

Dwie różne potrzeby na jednym wyjeździe

Wyjazd musi zadziałać dla dwóch bardzo różnych osób jednocześnie.

Osoba zamawiająca

Potrzebuje frekwencji, przewidywalnego budżetu, braku wpadek i materiału, którym obroni sens kolejnego wyjazdu przed zarządem.

Uczestnik

Potrzebuje pewności, że to nie będzie stracony weekend, że nikt nie każe mu się bawić na komendę i że wie z góry, co się wydarzy.

Te dwie potrzeby da się pogodzić przygotowaniem. Program powstaje na podstawie rozmów, agenda jest znana wcześniej, udział w każdej aktywności jest dobrowolny, a po wyjeździe dostajecie podsumowanie, które nadaje się na spotkanie zarządu.

Jak przygotowuję wyjazd

Dobry wyjazd zaczyna się od rozmowy o tym, co już było i co z tego zostało. Pytam o poprzednie wyjazdy, o tematy, które wracają na korytarzu, o strategię firmy i o to, jakie kompetencje albo jakie ustalenia między działami pomogą ją zrealizować. Pytam też wprost o słońca w pokoju, czy jest i jak go nazwać.

- Wywiady Podstawa przygotowania. Rozmawiam z osobą zamawiającą oraz z kilkoma uczestnikami, bo krótka rozmowa daje mi to, czego nie da żaden formularz.
- Ankieta przy większych grupach Zbiera preferencje co do aktywności, diet i tego, czego ludzie chcą uniknąć, i pokazuje uczestnikom, że mają wpływ na program.
- Program na piśmie Dostajecie go przed wyjazdem, razem z tym, co planuję otworzyć i jak daleko chcę to poprowadzić.

Jak wygląda wyjazd

Przykładowy przebieg. Kolejność, proporcje i formaty dobieram do celu, do wielkości grupy i do tego, co wyjdzie z wywiadów.

- Otwarcie, kontrakt na wyjazd i to, po czym poznamy, że było warto
- Ćwiczenia doświadczeniowe w podgrupach, w których widać wzorce komunikacji i decyzji tej konkretnej grupy
- Omówienie, czyli przełożenie doświadczenia na to, jak wygląda Wasza codzienna praca
- Sesje na tematy odkładane, prowadzone w formatach, które ułatwiają mówienie wprost, między innymi Open Space Technology, Troika Consulting, Lean Coffee
- Kontrakt współpracy między osobami lub działami, czego od siebie potrzebujecie i na co się umawiacie
- Praca ze strategią, jeśli to ona jest powodem wyjazdu
- Przestrzeń na refleksję, indywidualną i w parach
- Domknięcie, konkretne ustalenia z właścicielami i terminami

Co zespół z tego wynosi

Przykładowe efekty. To, na czym skupiamy się najmocniej, ustalamy przed wyjazdem.

- Lepsze rozumienie siebie nawzajem i własnych wzorców w pracy z ludźmi
- Zaufanie zbudowane na wspólnym doświadczeniu, nie na deklaracjach
- Otwarte tematy, które wcześniej były odkładane
- Przećwiczone umiejętności, które wydają się oczywiste, a realnie decydują o jakości współpracy, między innymi słuchanie, pytanie, feedback i domykanie ustaleń
- Większa ciekawość wobec siebie nawzajem i wobec tego, co robią inne zespoły
- Ustalenia na piśmie, z właścicielami i terminami
- Wspólne wspomnienie, do którego zespół wraca w rozmowach

Po czym poznacie wartość

Przykładowe sygnały, po których widać efekt:

- Trudne tematy wracają na spotkania zespołu, zamiast krążyć po korytarzu
- Współpracujące działy mają jasność, czego od siebie oczekują
- Ludzie chętniej pytają i szybciej proszą o pomoc
- Ustalenia z wyjazdu żyją w codziennej pracy

Co dzieje się po powrocie

Wyjazd domykam, zamiast zostawiać Was z notatkami.

Ustalenia, właściciele i terminy, w ciągu tygodnia po wyjeździe.

Cel, przebieg, frekwencja, wnioski i rekomendacja na kolejny raz.

Wśród uczestników, jeśli chcecie mieć ich ocenę wyjazdu.

Po kilku tygodniach: rozmowa ze mną z zespołem lub liderem, albo przygotowany przeze mnie zestaw pytań, który lider czy HR przeprowadza samodzielnie.

Wszystko powyżej mieści się w cenie wyjazdu.

Miejsce i logistyka

Pracuję w sali. Potrzebuję przestrzeni dla całej grupy w kręgu bez stołów oraz miejsc, w których podgrupy mogą pracować osobno.

Jeśli obiekt i pogoda na to pozwalają, część sesji przenoszę na zewnątrz. Traktuję to jako opcję, więc program działa tak samo, gdy pada deszcz.

Wyjazd możecie zorganizować z agencją eventową albo bez niej. Jeśli robicie to sami, pomagam dobrać obiekt i powiem, jakich sal i jakiego układu potrzebujemy. Możemy wziąć na swoją stronę obsługę współpracy z hotelem.

Kiedy się odezwać

Najlepiej na cztery do sześciu miesięcy przed planowanym terminem, szczególnie na maj, czerwiec, wrzesień i październik.

Najlepsze obiekty w sezonie znikają z dużym wyprzedzeniem, i często od pierwszego zapytania do wyjazdu mija pół roku.

Przy krótszym terminie też warto zapytać, napiszę wprost: czy zdążymy przygotować to porządnie?

Cena wynika z długości wyjazdu i wielkości grupy

- Dzień warsztatowy w ramach Waszego wyjazdu: 10 000 zł netto
- Wyjazd 2 dni: 18 000 zł netto
- Wyjazd 3 dni: 25 000 zł netto
- Większe grupy: wycena po ustaleniu programu
- Dodatkowi trenerzy do pracy w podgrupach: wycena po ustaleniu programu
- Cena obejmuje przygotowanie, wywiady, prowadzenie wszystkich sesji, materiały, podsumowanie na piśmie, notatkę dla zarządu i follow-up.
- Sam prowadzę grupy do 50 osób. Część ćwiczeń wymaga trenera przy każdej podgrupie, wtedy dobieram kolejnych trenerów.
- Hotel, sale, wyżywienie i dojazd uczestników są kosztem po stronie zamawiającego.
- Mój dojazd i nocleg poza Krakowem wyceniam osobno.
- Przy stałej współpracy wyjazd wchodzi w miesięczny zakres. Zobacz ofertę stałej współpracy →

Warto wiedzieć

- Prowadzę część rozwojową i wieczorne formaty. Atrakcje turystyczne, transport i logistyka zostają po stronie firmy lub dostawców.
 - To, jak daleko wchodzimy w tematy trudne, ustalamy przed wyjazdem i sprawdzamy z grupą na miejscu.
 - Udział w poszczególnych aktywnościach może być dobrowolny. Program buduję tak, żeby dało się w nim uczestniczyć niezależnie od kondycji i temperamentu.
 - Wyjazd otwiera temat i daje pierwsze ustalenia. Jeśli sprawa ma dojrzewać dalej, proponuję stałą współpracę.
-

Jak pracuję

Pracuję z organizacjami, które chcą lepiej rozumieć swoje wyzwania, a nie tylko szybciej reagować. Łączę szkolenie, facylitację i pracę na realnym kontekście organizacji. Tam, gdzie to potrzebne, pomagam budować wspólny język, uporządkować zależności i przełożyć wnioski na sensowne dalsze kroki.

W wielu organizacjach problemem nie jest brak działań, tylko brak wspólnego rozumienia sytuacji. Dlatego moja praca nie kończy się na przekazaniu narzędzia. Zależy mi na tym, żeby uczestnicy wyszli z większą klarownością, lepszym rozumieniem rzeczywistości i materiałem, który da się wykorzystać dalej.

Jeśli nie masz pewności, który format będzie najlepszy, zapraszam do kontaktu. Pomogę ocenić, czy lepszy będzie warsztat rozwojowy, praca z realnym wyzwaniem czy ścieżka bardziej kompleksowa.

Mariusz Petlic

+48 508 846 109 | mariusz.petlic@sube.pl | www.mariuszpetlic.pl