

Facylitacja dla zespołów zwinnych

Agenda szkolenia

1. **Otwarcie i wprowadzenie**
2. **Warsztat demonstracyjny: siły popychające i siły hamujące zwinną transformację**
3. **Składniki facylitacji**
 - Istota facylitacji
 - Postawa facylitatora
 - Proces facylitowany
 - Techniki
 - Narzędzia
 - Pytania facylitacyjne
 - Energia spotkania i temperatura rozmowy
 - Myślenie rozbieżne i zbieżne
1. **Facylitacja w modelu Agile Coaching Institute**
2. **Kontraktowanie i przygotowanie warsztatów**
 - Agile contracting: budowanie reguł zespołu i reguł spotkania
 - Przygotowanie warsztatu i agenda spotkania
3. **Facylitacja na poziomie organizacji**
 - Planowanie zwinnej transformacji w oparciu po analizę pola sił
4. **Facylitacja definiowania produktu**
 - Gromadzenie wymagań
 - Priorytetyzacja
 - Szacowanie nakładu pracy
 - Mapa drogowa
5. **Facylitacja spotkań zespołu**
 - Planowanie time-boxu / sprintu
 - Przegląd
 - Retrospektywa
6. **Podsumowanie i zamknięcie**

I. Opis szkolenia

- Program szkolenia obejmuje wiedzę oraz praktykę technik facylitacji, które mogą być szczególnie przydatne zespołom zwinnym oraz ich liderom
- Celem szkolenia jest nabycie przez uczestników technik i procesów facylitowanych
- Szkolenie koncentruje się na kilku poziomach, na których facylitacja może być wykorzystywana: poziom organizacji, poziom produktu oraz poziom zespołu deweloperskiego
- Szkolenie może być prowadzone zarówno w sali szkoleniowej jak i z wykorzystaniem platform do pracy zdalnej

II. Grupa docelowa

- Agile Coachowie,
- Scrum Masterzy
- Liderzy zespołów zwinnych
- Dyrektorzy IT
- pracownicy Biura Zarządzania Projektami,
- trenerzy i coachowie wewnętrzni

III. Korzyści

- pozyskanie i przećwiczenie zestawu metod i technik facylitacji szczególnie przydatnych zespołom zwinnym
- sprawne i angażujące planowanie transformacji zwinnej, definiowanie portfela produktów i wymagań oraz planowanie pracy zespołu
- skuteczne wykorzystanie czasu przeznaczanego na spotkania zespołowe i podniesienie ich efektywności
- poprawa efektywności spotkań, szczególnie przy wymianie wiedzy i określaniu potrzeb różnych interesariuszy
- możliwość zastosowania technik facylitacji podczas szkoleń i w coachingu zespołowym
- wprowadzenie do organizacji sprawnej metody dochodzenia do konsensusu i wspólnego podejmowania decyzji, usystematyzowanej refleksji i planu działań, tam gdzie jest to potrzebne