

Karta usługi została zablokowana. Podmiot nie dopełnił wymagań związanych z publikacją karty usługi w Bazie Usług Rozwojowych. Zapis na usługę nie jest możliwy.

Trening asertywności

Usługa archiwalna

Usługa została zablokowana przez Administratora Bazy.

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2018/11/02/26483/241757		
Cena netto	1 550,00 zł	Cena brutto	1 550,00 zł
Cena netto za godzinę	193,75 zł	Cena brutto za godzinę	193,75
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	8		
Termin rozpoczęcia usługi	2018-12-21	Termin zakończenia usługi	2018-12-21
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2018-11-02	Termin zakończenia rekrutacji	2018-12-18

Maksymalna liczba uczestników	15
Kategoria główna KU	-
Kategorie dodatkowe KU	Usługi Zarządzanie i organizacja
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	OSZCZAPIŃSKI PRZEMYSŁAW FIRMA HANDLOWO - USŁUGOWA "KREATOR"		
Osoba do kontaktu	Przemysław Oszczapiński	Telefon	+48509652643
E-mail	kreator@kreator.elk.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest:

- Nauczenie się delegować zadania oraz wzmocnić swoje umiejętności porozumiewania się w trudnych sytuacjach
- Nauczenie się jak właściwie przyjmować i odpowiadać na odmowę, presję i manipulację
- Nauczenie się posługiwania narzędziami służącymi budowaniu relacji.
- Nauczenie się stanowczo wyrażać swoje potrzeby, postawy, uczucia i oczekiwania
- Poznanie jak demaskować manipulację oraz w jaki sposób sobie z nią radzić
- Nauczenie się w jaki sposób zarządzać konfliktem i rozwiązywać go z korzyścią dla każdej ze stron z poziomu win-win
- Zwiększenie swoich umiejętności związanych z działaniem w kierunku osiągnięcia zaplanowanych celów.
- Nauczenie się jak z szacunkiem do siebie i innych przekazywać informację zwrotną oraz w jaki sposób konstruktywnie przyjmować taką informację o sobie.
- Poznanie technik rozpoznawania przysłowiowej „małpy”, dzięki czemu zyskasz czas na swoje działania
- Nauczenie się budować relacje oparte na wzajemnym zaufaniu i szacunku.
- Zyskanie czasu, który tracisz zajmując się pracą za innych;
- Poznanie zasad rozwiązywania sytuacji konfliktowych tak aby budować a nie niszczyć relacje
- Nauczenie się odmawiać bez zbędnego poczucia winy z poszanowaniem swoich granic;
- Zyskanie pewności siebie podczas rozmowy z trudnym Klientem, pracownikiem czy dostawcą;
- Zyskanie dystansu do trudnych sytuacji i zaczniesz rozwiązywać konflikty z poziomu potrzeb i celu."

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

- "1. Asertywność – wprowadzenie
 2. Wartości, postawa, style komunikacji jako elementy zachowań ludzkich
 3. Różnice pomiędzy zachowaniem asertywnym a uległym i agresywnym.
 4. Spirala konfliktu – rozpoznanie i przeciwdziałanie
 5. Prawa asertywności w relacjach interpersonalnych
 6. Trening asertywnej komunikacji:
 - Asertywne odmawianie w praktyce
 - Asertywne wyrażanie trudnych emocji
 - Asertywne przyjmowanie krytyki
 - Asertywność w komunikacji z trudnym partnerem, klientem, współpracownikiem
 7. Budowanie relacji w oparciu o asertywność"
-

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

- Nauczenie się delegować zadania oraz wzmocnić swoje umiejętności porozumiewania się w trudnych sytuacjach
 - Nauczenie się jak właściwie przyjmować i odpowiadać na odmowę, presję i manipulację
 - Nauczenie się posługiwania narzędziami służącymi budowaniu relacji.
 - Nauczenie się stanowczo wyrażać swoje potrzeby, postawy, uczucia i oczekiwania
 - Poznanie jak demaskować manipulację oraz w jaki sposób sobie z nią radzić
 - Nauczenie się w jaki sposób zarządzać konfliktem i rozwiązywać go z korzyścią dla każdej ze stron z poziomu win-win
 - Zwiększenie swoich umiejętności związanych z działaniem w kierunku osiągnięcia zaplanowanych celów.
 - Nauczenie się jak z szacunkiem do siebie i innych przekazywać informację zwrotną oraz w jaki sposób konstruktywnie przyjmować taką informację o sobie.
 - Poznanie technik rozpoznawania przysłowiowej „małpy”, dzięki czemu zyskasz czas na swoje działania
 - Nauczenie się budować relacje oparte na wzajemnym zaufaniu i szacunku.
 - Zyskanie czasu, który tracisz zajmując się pracą za innych;
 - Poznanie zasad rozwiązywania sytuacji konfliktowych tak aby budować a nie niszczyć relacje
 - Nauczenie się odmawiać bez zbędnego poczucia winy z poszanowaniem swoich granic;
 - Zyskanie pewności siebie podczas rozmowy z trudnym Klientem, pracownikiem czy dostawcą;
 - Zyskanie dystansu do trudnych sytuacji i zaczniesz rozwiązywać konflikty z poziomu potrzeb i celu
-

Grupa docelowa

"szkolenie dla osób, które:

- pracują na stanowiskach wymagających wysokich kompetencji w zakresie komunikacji;
- prowadzą negocjacje min. z Klientami, z pracownikami, z partnerami biznesowymi;
- pracują z osobami, które często przekraczają granice i posługują się manipulacją."

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Asertywność- wprowadzenie	2018-12-21	08:00	08:45	0:45
2	Wartości, postawa, style komunikacji jako elementy zachowań ludzkich	2018-12-21	08:45	10:00	1:15
3	Różnice pomiędzy zachowaniem asertywnym a uległym i agresywnym.	2018-12-21	10:00	10:45	0:45
4	Spirala konfliktu	2018-12-21	10:45	11:15	0:30
5	Prawa asertywności w relacjach interpersonalnych	2018-12-21	11:15	11:45	0:30
6	Trening asertywnej komunikacji	2018-12-21	11:45	15:00	3:15
7	Budowanie relacji w oparciu o asertywność	2018-12-21	15:00	16:00	1:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Agata Staszewska
Obszar specjalizacji	Szeroko pojęty miękki i twardy HR: prawo pracy, czas pracy, zatrudnianie i rozwiązywanie stosunku pracy, przywództwo, motywacja, komunikacja, budowa zespołu, zarządzanie konfliktem, ekonomia i zarządzanie finansami dla związków zawodowych

Doświadczenie zawodowe	<p>Trener kształtujący kompetencje managerskie, konsultant, praktyk zarządzania zespołami, wieloletni HR Manager w międzynarodowych korporacjach oraz HR Dyrektor w spółce z polskim kapitałem. Absolwentka Wydziału Zarządzania Politechniki Łódzkiej. Specjalistka z zakresu szkoleń z prawa pracy oraz szkoleń dla liderów. Karierę zawodową rozpoczęła na stanowisku Asystentki Zarządu, następnie pracowała jako specjalista ds. księgowości i płac, specjalista zarządzania zasobami ludzkimi a następnie jako HR Manager i HR Dyrektor. Podczas swojej drogi zawodowej odbyła wiele szkoleń i kursów min. Crestcom Bullet Proof Manager – GSI Group, szkolenia z tematyki Akademii Lidera, Zarządzania w XXI wieku, szkoleń zawodowych dot. Prawa Pracy i rozliczania czasu pracy. W roku 2013 zakończyła szkolenie trenerskie w Instytucie Skutecznego Działania. Współtwórca gry szkoleniowej Ocean Możliwości.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	8 lat prowadzenia szkoleń z zakresu miękkiego i twardego HR
Wykształcenie	<p>Studia magisterskie, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, kierunek Zarządzanie i Marketing, specjalizacja: Zarządzanie finansami. Studia Podyplomowe, Politechnika Łódzka, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi. Zarządzanie w XXI wieku – Fundacja Inkubator</p>

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Łódź, woj. łódzkie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:</p>	Warunki logistyczne:
---	----------------------