

Trening asertywności oraz komunikacja interpersonalna

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		2019/05/15/13272/402316	
Cena netto	480,00 zł	Cena brutto	480,00 zł
Cena netto za godzinę	60,00 zł	Cena brutto za godzinę	60,00
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		8	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-05-20	Termin zakończenia usługi	2019-05-20
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-05-15	Termin zakończenia rekrutacji	2019-05-20
Maksymalna liczba uczestników		45	
Kategoria główna KU		Rozwój osobisty	
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		Klinika Wiedzy Agata Drabek	
Osoba do kontaktu	Agata Drabek	Telefon	+48608638947
E-mail	agatadrabek@klinikawiedzy.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie poprzez kompleksowe wykorzystanie teorii psychologicznej i praktycznych rozwiązań dedykowanych kadrze zarządzającej, wspiera rozwój kompetencji menadżerskich – pomaga budować pozycję liderów, podnosi skuteczność działania, wskazuje rozwiązania w trudnych sytuacjach i pomaga dbać o dobry wizerunek firmy. Szkolenie ma na celu zapoznanie się z głównymi barierami i błędami pojawiającymi się w procesie komunikowania z innymi

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Program szkolenia:

Program szkolenia:

1. Asertywność w psychologii – wstęp do teorii asertywności
2. Asertywność – między agresją a uległością
3. Rola asertywności w zarządzaniu zasobami ludzkimi
4. Asertywny menadżer – korzyści, postawy, rozwiązania
5. Konstruowanie asertywności lidera – budowanie asertywnej postawy
6. Autodiagnoza poziomu asertywności w kontakcie z podwładnymi/współpracownikami/partnerami
7. Schematy wywoływania asertywnych zachowań
8. Asertywny menadżer kontra asertywny pracownik – współpraca czy walka?
9. Asertywność w kontakcie z klientami i partnerami
10. Realizowanie celów – rola asertywności w dążeniu do skuteczności
11. Zasady asertywnej komunikacji
12. Odmowa, krytyka, przyjmowanie zastrzeżeń – trening asertywności
13. Użyteczność asertywności w sytuacjach kryzysowych i w rozwiązywaniu konfliktów
14. Asertywność a szukanie kompromisów
15. Asertywne negocjacje
16. Zasady obrony własnych racji i dobrego wizerunku firmy

17. Wywieranie wpływu a manipulacja

18. Podstawy komunikacji interpersonalnej i perswazyjnej Podstawowe charakterystyki komunikacji werbalnej i niewerbalnej Nadawca i odbiorca – zasady przepływu informacji Komunikacja perswazyjna jako narzędzie wpływania na innych: przykłady „z życia wzięte” Fazy komunikowania perswazyjnego Zasady stosowania komunikacji perswazyjnej Zasadnicze bariery i błędy komunikacyjne
□ Charakterystyka odbiorcy, na którego łatwiej wpłynąć Znaczenie płci, wieku i wykształcenia

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Zdobędą wiedzę na temat roli asertywności w zarządzaniu

Dowiedzą się, jak budować pozycję lidera poprzez wykorzystywanie asertywnych postaw

Poznają techniki asertywne wspierające zarządzanie personelem

Dowiedzą się, jak wykorzystywać asertywność w codziennej pracy

Poznają metody radzenia sobie w trudnych sytuacjach w pracy z wykorzystywaniem postawy asertywnej

Udoskonalą model komunikacji interpersonalnej

Dowiedzą się, jak reagować na krytykę i zastrzeżenia oraz jak bronić dobrego imienia firmy

Uczestnik będzie wiedział, jak unikać błędów komunikacyjnych i jak poradzić sobie z barierami stojącymi na drodze porozumiewania się z innymi

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników wszystkich branż. Wymagana minimalna liczba uczestników: 10 osób.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Trening asertywności oraz komunikacja interpersonalna	2019-05-20	08:00	16:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Monika Kuras
Obszar specjalizacji	Specjalizuje się w tematyce związanej z Analizą Transakcyjną, prowadzi autorskie programy rozwoju osobistego w biznesie dla specjalistów i menedżerów. Inicjuje i wdraża działania związane z procesem rozwoju kompetencji pracowników

Doświadczenie zawodowe	Trener z 17-letnim stażem, konsultant, coach, ekspert w obszarze szkoleń i rozwoju z kilkuletnim doświadczeniem w pracy konsultacyjno- rozwojowej w międzynarodowych organizacjach
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Przygotowując i koordynując duże projekty szkoleniowe, współpracuje i wspiera konsultacyjnie działy HR. Ma duże doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla średniej i wyższej kadry kierowniczej. Prowadzi kilkuletnie programy rozwoju liderów i menedżerów w globalnych organizacjach. Ponadto brała udział w przygotowaniu oraz prowadzeniu konsultacji dla firm, oraz w rozwijaniu trenerów wewnętrznych w organizacjach. Główni klienci: Arvato, BAT, Citibank Handlowy, Dyrekcja Generalna Lasów Państwowych, Ecolab, EC Engineering, EDF, Galen, GE Money Bank, ING Bank Śląski, International Paper, JTI, Luxmed, Jeronimo Martins Polska, PKO BP, Deutsche Bank, Nordea, TP S.A., Onet.pl, Capgemini Polska, PepsiCo, PSE, Rossmann Supermarkety Drogerijne, TAURON Polska, Unilever Polska, Felix Polska, PZU, Sąd Okręgowy w Warszawie, ZUS.
Wykształcenie	Posiada certyfikat Extended Disc® oraz certyfikat podyplomowego kursu Terapii Rodzin, II stopień kursu dla Trenerów (Kontrakt OSH, MBM Matkowski). Ukończyła coaching relacyjny Grupy Doradczco Szkoleniowej – Transmisja. Obecnie uczestniczy w procesie zdobywania Europejskiego Certyfikatu Analityka Transakcyjnego, w obszarze Organizacyjnej Analizy Transakcyjnej. Z wykształcenia psycholog z dyplomem Uniwersytetu Jagiellońskiego. Jest członkiem Polskiego Integratywnego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej

Lokalizacja usługi

Adres:

**Piotrkowska 249/251/22
90-456 Łódź, woj. łódzkie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Na życzenie Zamawiającego miejsce realizacji szkolenia może ulec zmianie. Na życzenie Zamawiającego miejsce realizacji szkolenia może ulec zmianie. Alternatywna lokalizacja: 98-220 Zduńska Wola, ul. Łaska 46

Warunki logistyczne: