

# Trening asertywności oraz komunikacja interpersonalna

## Informacje o usłudze

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

Numer usługi		<b>2019/05/15/13272/402317</b>	
Cena netto	<b>480,00 zł</b>	Cena brutto	<b>480,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>60,00 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>60,00</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>8</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-05-20</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-05-20</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-05-15</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-05-20</b>
Maksymalna liczba uczestników		45	
Kategoria główna KU		<b>Rozwój osobisty</b>	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		<b>Certyfikaty:</b> 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?		<b>Nie</b>	
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?		<b>Nie</b>	

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

**Tak**

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Klinika Wiedzy Agata Drabek</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Agata Drabek</b>	Telefon	<b>+48608638947</b>
E-mail	<b>agatadrabek@klinikawiedzy.pl</b>		

## 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	<b>Monika Kuras</b>
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: