

Komunikacja dla efektywności osobistej - (Edycja IX) *** DOSKAM

Usługa archiwalna

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	2019/07/22/15157/432907		
Cena netto	2 560,00 zł	Cena brutto	2 560,00 zł
Cena netto za godzinę	160,00 zł	Cena brutto za godzinę	160,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-09-24	Termin zakończenia usługi	2019-09-25
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-07-23	Termin zakończenia rekrutacji	2019-09-23
Maksymalna liczba uczestników	14		
Kategoria główna KU	Rozwój osobisty		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		

Czy usługa pozwala na uzyskanie 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		DOSKAM spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	
Osoba do kontaktu	Ewa Kostoń	Telefon	+48 731 119 171
E-mail	e.koston@doskam.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wzrost kompetencji z zakresu komunikacji interpersonalnej. Cel ten zostanie osiągnięty dzięki rozwojowi w obszarach: W obszarze wiedzy uczestnik: • dowie się, jakie są elementy procesu komunikacji • pogłębi wiedzę na temat roli komunikacji niewerbalnej w budowaniu wiarygodności • dowie się, na czym polega aktywne słuchanie • dowie się, jaki jest jego własny styl komunikacji społecznej i czym charakteryzuje się każdy ze stylów • pogłębi wiedzę na temat wpływu świadomie używanych narzędzi komunikacji na relacje międzyludzkie • zapozna się z narzędziami i technikami komunikacji, które może stosować w celu zwiększenia skuteczności swojej komunikacji, a dzięki temu efektywności osobistej i zawodowej. W obszarze umiejętności uczestnik będzie potrafił: • poprowadzić rozmowę z zachowaniem zasad szacunku, okazując uważność i aktywnie słuchając rozmówcy • używać parafrazy w celu lepszego zrozumienia rozmówcy • posługiwać się komunikatem ja, wyrażając swoje emocje i biorąc za nie odpowiedzialność • udzielić informacji zwrotnej z wykorzystaniem kilku technik • zidentyfikować styl komunikacji rozmówcy • dostosować własny styl komunikacji do stylu komunikacji rozmówcy W obszarze kompetencji społecznych (postawy) uczestnik: • uświadomi sobie rolę własnego zaangażowania (uważność, aktywne słuchanie) w osiąganiu celów rozmów, • uświadomi sobie wpływ prezentowanych przez siebie postaw, zachowań i stylu komunikacyjnego na relacje międzyludzkie, • lepiej zrozumie swoją rolę w trwałym budowaniu relacji opartych na świadomej komunikacji, • uświadomi sobie wpływ różnic w stylach komunikacji społecznej na zachowania osób zaangażowanych w proces komunikacji, • wzmocni pewność siebie w komunikacji

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Program szkolenia służy rozwinięciu kompetencji skutecznego komunikowania się. Szkolenie jest adresowane do osób chcących budować satysfakcjonujące relacje z otoczeniem w oparciu o szacunek,

zaufanie i uprzejmość. Podczas szkolenia, każdy uczestnik doświadczy autoanalizy swoich atutów w zakresie komunikacji i zdefiniuje obszary rozwojowe. Liczne zadania indywidualne i zespołowe pozwolą na przećwiczenie właściwych zachowań. Szkolenie prowadzone jest w formie interaktywnych warsztatów.

Nie ma dodatkowych warunków niezbędnych do spełnienia, by udział w usłudze pozwolił na osiągnięcie głównego celu.

Zakres tematyczny:

1. Wstęp
 - komunikacja jako dwustronny proces
 - komunikacja werbalna i niewerbalna
 - badania Alberta Mehrabiana - fakty i mity
 - warunki sprzyjające efektywnej komunikacji
2. Słuchać i rozumieć
 - aktywne słuchanie - słuchać, słyszeć i być słyszonym
 - parafraza - by zrozumieć, czy dobrze zrozumiałem
 - zadawanie pytań
3. Komunikat ja
 - komunikat ty a komunikat ja - różnice
 - korzyści płynące ze stosowania komunikatu ja
 - komunikat ja a budowania autorytetu i kształtowanie poczucia odpowiedzialności
4. Sztuka informacji zwrotnej (feedback)
 - informacja zwrotna jako narzędzie budowania współpracy i wzrostu efektywności
 - kluczowe zasady wspierające udzielanie informacji zwrotnych
 - korzyści płynące z feedbacku
 - udzielanie informacji zwrotnej
 - przyjmowanie informacji zwrotnej
 - prośenie o feedback
 - techniki informacji zwrotnej
5. Style komunikacji społecznej - mówimy różnymi językami
 - macierz stylów społecznych
 - charakterystyka każdego ze stylów
 - identyfikacja własnego stylu społecznego
 - drogi komunikacji z każdym stylem
 - style społeczne a współpraca w zespole
6. Podsumowanie szkolenia
 - złote zasady komunikacji
 - praca indywidualna z Planem Działań Wdrożeniowych

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

W efekcie udziału w usłudze Uczestnik:

- dowiedział się, na czym polega aktywne słuchanie i parafraza
- poznał narzędzia komunikacji: komunikat ja, techniki informacji zwrotnej, style społeczne
- nauczył się używać komunikatu ja i udzielać informacji zwrotnej
- dowiedział się, jak rozpoznać styl komunikacji rozmówcy

- zweryfikował swój styl komunikacji i wie, jak rozmawiać z poszczególnymi stylami

Grupa docelowa

Szkolenie dedykowane jest do wszystkich, którym zależy na:

- świadomym zarządzaniu procesem komunikacji w relacjach
- rozwijaniu umiejętności komunikowania się i budowania relacji niezależnie od reprezentowanego przez rozmówcę stylu komunikacji
- budowaniu własnego autorytetu poprzez świadome posługiwanie się narzędziami komunikacji

Udział w szkoleniu mogą wziąć osoby spełniające ww. warunki, a także osoby, których kompetencje w tym zakresie są na poziomie podstawowym.

Opis warunków uczestnictwa

- Wypełnienie i odesłanie formularza Umowy-Zgłoszenia Doskam
- Wypełnienie formularza Analizy Potrzeb Szkoleniowych przed szkoleniem.
- Wypełnienie testu wiedzy przed i po szkoleniu.
- Udzielenie indywidualnej zgody na przetwarzanie danych osobowych.

Materiały dydaktyczne

Skrypt szkoleniowy, notatnik, długopis.

Informacje dodatkowe

1. Przed złożeniem wniosku o dofinansowanie tej usługi rozwojowej prosimy o kontakt z biurem Doskam na adres info@doskam.pl lub tel. **32 231 01 13** w celu potwierdzenia dostępności miejsca.

2. Wyjaśnienie dotyczące podstawy zwolnienia firmy Doskam Sp. z o. o z podatku VAT przy realizacji szkoleń dofinansowanych ze środków publicznych. Firma Doskam Sp. z o.o. jest niepubliczną placówką kształcenia ustawicznego zarejestrowaną w Wydziale Edukacji Urzędu Miejskiego w Gliwicach pod numerem 2/2009. W związku z tym jest zwolniona z podatku VAT od prowadzonych przez Firmę szkoleń na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 26 lit a ustawy o VAT z dnia 11.03.2004 r. Ten fakt został potwierdzony interpretacją indywidualną Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 29.09.2012 r.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Wstęp. Komunikacja jako dwustronny proces. Komunikacja werbalna i niewerbalna,. Bbadania Alberta Mehrabiana - fakty i mity. Warunki sprzyjające efektywnej komunikacji	2019-09-24	08:00	10:00	2:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2	Słuchać i rozumieć. Aktywne słuchanie - słuchać, słyszeć i być słyszany. Parafraza - by zrozumieć, czy dobrze zrozumiałem. Zadawanie pytań.	2019-09-24	10:00	13:00	3:00
3	Komunikat ty a komunikat ja - różnice. Korzyści płynące ze stosowania komunikatu ja. Komunikat ja a budowania autorytetu i kształtowanie poczucia odpowiedzialności.	2019-09-24	13:00	16:00	3:00
4	Informacja zwrotna jako narzędzie budowania współpracy i wzrostu efektywności. Kluczowe zasady wspierające udzielanie informacji zwrotnych. Korzyści płynące z feedbacku. Udzielanie informacji zwrotnej przyjmowanie informacji zwrotnej. Prośzenie o feedback. Techniki informacji zwrotnej.	2019-09-25	08:00	12:00	4:00
5	Style komunikacji społecznej - mówimy różnymi językami. Macierz stylów społecznych. Charakterystyka każdego ze stylów. Identyfikacja własnego stylu społecznego. Drogi komunikacji z każdym stylem. Style społeczne a współpraca w zespole.	2019-09-25	12:00	15:00	3:00
6	Podsumowanie szkolenia. Złote zasady komunikacji. Praca indywidualna z Planem Działań Wdrożeniowych.	2019-09-25	15:00	16:00	1:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Aleksandra Lindner
-----------------	---------------------------

Obszar specjalizacji	Szkolenia z zakresu umiejętności miękkich, takich jak: komunikacja, asertywność, zarządzanie stresem, autoprezentacja i wystąpienia publiczne, przywództwo i budowanie autorytetu, metody coachingowe i mentoringowe, kreatywność. Prowadzi również sesje indywidualne i zespołowe (team-coaching, facylitacja). Usługi te prowadzi zarówno dla firm sektora MŚP, jak i dla korporacji.
Doświadczenie zawodowe	Aktywna biznesowo od ponad 18 lat – początkowo na stanowiskach związanych ze sprzedażą i obsługą klienta (usługi), logistyką oraz marketingiem, później jako business manager, odpowiedzialny m.in. za komunikację wewnętrzną, a finalnie – jako trener i coach. W swojej pracy zawodowej doświadczyła zarówno pracy w małej rodzinnej firmie, dużych przedsiębiorstwach, jak i międzynarodowych korporacjach. Dzięki temu zdobyła solidne podstawy biznesu, które przyczyniły się do decyzji o ścieżce trenerskiej i coachingowej.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Ma za sobą kilkaset dni szkoleniowych, sesji rozwojowych (w tym life i business coachingów). Pracowała m.in. dla: ING, Magneti Marelli, Unimot, TRW Steering Systems, Roca, Can Pack, IBM, Bosch, BOS Automotive, Dayco, Delphi, ECI, Magna, Nexteer, Hutchinson, Alstom, Megatech, 3S, Aures, Plastic Omnium, Shiloh, Faurecia, Electropoli, Adient (dawniej: Johnson Controls), Engie (dawniej: GDF Suez), Future Processing, Hempel Special Metals, Protonet, Państwowa Straż Pożarna, Fundacja na rzecz Nauki Polskiej, Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Politechnika Śląska w Gliwicach, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej oraz dla wielu firm sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Wykształcenie	Certyfikowany Trener FRIS®, Certyfikowany Trener Standardu HRD BP; Certyfikowane przez ICF szkolenia: „Aware Coach”, „Points of You®”, Szkolenie „Racjonalna Terapia Zachowań - poziom podstawowy”; Akredytacja ICF (International Coach Federation), ACC; Szkoła Coachów - Certyfikowany Coach ICF; Szkoła Trenerów - Trener Biznesu; Studia Podyplomowe „Psychologia w zarządzaniu”, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego w Katowicach, Kolegium Zarządzania; Katholieke Hogeschool Zuid-West-Vlaanderen (KATHO) w Kortrijk (Belgia), Kierunek: Biznes i Języki; Studium Pedagogiczne; Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego w Katowicach, Wydział Finansów i Ubezpieczeń - mgr Ekonomii;
---------------	--

Lokalizacja usługi

Adres: Henryka Jordana 18 40-043 Katowice, woj. śląskie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Centrum Konferencyjne Jordana 18	Warunki logistyczne:
--	----------------------