

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

Asertywna komunikacja i wywieranie wpływu w zarządzaniu pracownikami - szkolenie zamknięte (dla firm)

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		2019/09/12/10142/455200	
Cena netto	1 500,00 zł	Cena brutto	1 845,00 zł
Cena netto za godzinę	93,75 zł	Cena brutto za godzinę	115,31
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-04-01	Termin zakończenia usługi	2020-04-02

Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-09-12	Termin zakończenia rekrutacji	2020-03-25
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		
Kategorie dodatkowe KU	Zarządzanie i organizacja		
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	HILLWAY Training & Consulting Drumlak, Kalinowski i Sawicka Sp. J.		
Osoba do kontaktu	Anna Zielińska	Telefon	+48 22 250 22 82
E-mail	info@hillway.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Głównym celem szkolenia Asertywna komunikacja i wywieranie wpływu w zarządzaniu pracownikami jest podwyższenie kompetencji z zakresu efektywności osobistej menadżera poprzez rozwój kompetencji z zakresu efektywnej komunikacji i wywierania wpływu oraz skutecznego zarządzania zespołem. Po szkoleniu uczestnicy: - Potrafią sprawniej się komunikować z podwładnymi i przełożonymi - Rozumieją znaczenie asertywnej komunikacji w procesie zarządzania - Znają narzędzia asertywnej komunikacji z podwładnymi - Potrafią dostosować technikę asertywnej komunikacji do sytuacji i pracownika - Opracują własną mapę asertywności - Będą potrafili rozpoznać sytuacje konfliktową i pozytywnie ją rozwiązać - Będą potrafili przeprowadzić trudne rozmowy z pracownikami

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Wybrane moduły lub ich części możliwe do zastosowania w programie szkolenia w wersji podstawowej lub rozszerzonej w zależności od wyników badania potrzeb i przekazanych informacji odnośnie celów szkolenia, a także priorytetów w rozwoju poszczególnych kompetencji według organizacji.

W ciągu jednego dnia szkoleniowego zazwyczaj realizujemy 4-5 modułów szkoleniowych.

ROLA MENEDŻERA A ASERTYWNOŚĆ W ZARZĄDZANIU

- Asertywność a styl kierowania
- Aspekt wspieram i wymagam w roli menedżera
- Gra „Władza”
- Autorytet w roli kierownika, lidera zespołu
- Właściwy dystans w relacjach z pracownikami
- Bariery w komunikacji asertywnej (wewnętrzne i zewnętrzne)

ASERTYWNE UMIEJĘTNOŚCI PRZYDATNE W PRACY MENEDŻERA

- Co to są zachowania asertywne
- Mapa asertywności – autodiagnoza
- Wyrażanie własnego zdania
- Asertywna odmowa
- Asertywna reakcja na krytykę i opinię przełożonych/podwładnych
- Katalog uprawnień menedżera i odpowiadających im praw pracownika

ASERTYWNE NARZĘDZIA MENEDŻERA W PROCESIE REALIZACJI ZADAŃ

- Standard zlecenia zadań
- Monitorowanie i kontrola bieżąca
- o Diagnoza problemu i rozmowa korygująca
- o Linia interwencji – asertywne stawianie granic
- Ocena – Standard rozmowy i standard zachowań

ASERTYWNA KOMUNIKACJA W ZARZĄDZANIU ZESPOŁEM

- Narzędzia menedżera w zarządzaniu zespołem
- Exspose menedżera
- Komunikowanie trudnych decyzji
- Rozmowa zwalniająca

WYWIERANIE WPŁYWU NA PRACOWNIKÓW

- Zasady wywierania wpływu
- Dzielenie się własnymi opiniami
- Prowadzenie dyskusji
- Argumentowanie
- Rozwiązywanie konfliktów
- Rozmowa mediacyjna

JAK ASERTYWNIE RADZIĆ SOBIE W KONFLIKCIE?

- Strategie postępowania w konflikcie
- Buduj kontakt i porozumienie w obliczu zaistniałego konfliktu
- Poznaj zasady asertywnej komunikacji w sytuacji konfliktowej – udzielanie informacji zwrotnych, wyjaśnianie wątpliwości, przekształcanie sporu w dyskusję
- Szukaj konsensusu w sytuacji różnicy zdań

ASERTYWNA AUTOPREZENTACJA W OPARCIU O WŁASNE DOŚWIADCZENIA, UMIEJĘTNOŚCI,

ZASOBY

- Poznaj swoje silne strony – wiara w siebie jest warunkiem pozytywnej autoprezentacji
- Wzmacniaj swój autorytet w roli przełożonego
- Świadomie buduj postawę profesjonalnego i wiarygodnego kierownika

W trakcie szkoleń:

- pracujemy **na konkretnych przykładach** dotyczących sprzedaży i negocjacji w sprzedaży usług energetycznych. **Praca na realnych sytuacjach pozwoli uczestnikom zastosować zmiany w rozmowach z pracownikami już następnego dnia po szkoleniu.**
- w trakcie warsztatów i burz mózgów **wypracowanie listy pomysłów** (nowe projekty, zmiany, usprawnienia) często ustalonymi datami ich realizacji lub kryteriami ich oceny.
- **pokażemy konkretne techniki wraz z zestawem zwrotów**, które pomogą kontrolować rozmowy z pracownikami oraz ułatwią szybką i skuteczną reakcję na niespodziewane sytuacje - szkolenia prowadzą praktycy
- **żadnej zbędnej teorii** - wykłady i ćwiczenia poprowadzą wyłącznie praktycy, którzy z sukcesem szkolą menedżerów z całej Polski i Europy
- żadnych prezentacji marketingowych - **100% merytoryki** i wartości dla naszych uczestników
- możliwość przeprowadzenia **indywidualnych konsultacji** z Trenerem po szkoleniu - odpowiemy na każde pytanie, którego być może nie zdążą uczestnicy zadać w czasie warsztatu

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

- Rozwój umiejętności asertywnej komunikacji z podwładnymi i przełożonymi
- Poznanie technik i narzędzi asertywnej komunikacji w zarządzaniu
- Wzrost świadomości i umiejętności rozpoznawania zachowań biernych, agresywnych, asertywnych
- Wzrost poczucia odpowiedzialności i sprawczości w zarządzaniu
- Poznanie technik wywierania wpływu w zarządzaniu pracownikami

Grupa docelowa

Szkolenie jest skierowane do pracowników, menadżerów, liderów którym zależy na podwyższeniu kompetencji z zakresu efektywności osobistej poprzez rozwój kompetencji z zakresu efektywnej komunikacji i wywierania wpływu oraz skutecznego zarządzania zespołem.

Każde szkolenie zamknięte HILLWAY jest budowane ściśle pod Państwa potrzeby i oczekiwania, poziom grupy! Szkolenie jest dopasowywane do zakresu pracy uczestników, branży, wykonywanej pracy - bazuje na realnych sytuacjach z życia pracowników danej konkretnej firmy.

Dzięki temu wypracowywane są w trakcie szkolenia

- rozwiązania na sytuacje, które pojawiają się w danym dziale
- rozwiązania na sytuacje trudne
- zwroty i wyrażenia gotowe do zastosowania po szkoleniu
- szablony rozmów, ścieżki postępowania w danej sytuacji

Opis warunków uczestnictwa

PODPISANE ZAMÓWIENIE LUB UMOWA ZLECENIA REALIZACJI SZKOLENIA ZAMKNIĘTEGO

Szkolenia organizowane w formie zamkniętej, dedykowanej danej firmie, dopasowane do specyfik organizacji, branży i potrzeb uczestników.

JAK ORGANIZUJEMY SZKOLENIE ZAMKNIĘTE?

Szkolenia dedykowane HILLWAY to profesjonalne projekty rozwojowe z 2 dniowym szkoleniem bazowym, gdzie cykl edukacyjny jest wydłużony do 60-80 dni!

Optymalnie Model 2 +1 (2 dni szkolenia -> wdrożenie usprawnień -> 3-4 tygodnie po szkoleniu właściwym 1 dzień szkolenie Follow-up z analizą punktów krytycznych, utwaleniem wiedzy).

<http://www.hillway.pl/harmonogram-wspolpracy/>

TRENER PROWADZĄCY:

Szkolenie zamknięte prowadzi jeden Trener. Dobór Trenera jest ustalany z Klientem zamawiającym.

MIEJSCE SZKOLENIA

Możliwość zorganizowania szkolenia na terenie całej Polski, w siedzibie Klienta i w każdym innym miejscu wskazanym przez Klienta. Istnieje możliwość zorganizowania logistyki szkolenia przez HILLWAY.

TERMIN SZKOLENIA:

Do ustalenia pomiędzy Stronami, przy czym należy założyć min. miesiąc na przygotowanie projektu (komunikacja, badanie potrzeb itp)

SZKOLENIE OTWARTE Z TEGO TEMATU

Szkolenie to organizowane jest również jako Szkolenie otwarte. Zobacz Kalendarium Szkoleń Otwartych HILLWAY <http://www.hillway.pl/kalendarium-szkolen-szkolenia-otwarte-warszawa/>

Materiały dydaktyczne

Uczestnicy otrzymują bogaty liczący ok. 40-60 stron Materiał szkoleniowy wraz z notatnikiem oraz w trakcie szkolenia hand-outy np. testy szkoleniowe, ćwiczenia.

Dodatkowo 14 dni po szkoleniu mają możliwość konsultacji e-mail dotyczących tematu szkolenia z Trenerem prowadzącym

W trakcie szkolenia Trener uwzględnia indywidualne sytuacje z Państwa środowiska pracy, przedstawia narzędzia i rozwiązania gotowe do zastosowania już następnego dnia po szkoleniu!

- **wypracowanie listy pomysłów** (nowe projekty, zmiany, usprawnienia) często ustalonymi datami ich realizacji lub kryteriami ich oceny.
- Indywidualne Plany Działania

Informacje dodatkowe

Szacowana cena za osobę przy założeniu grupy min. 10 osób.

Szkolenie zamknięte 2-dniowe = 15 000 zł netto + 23% VAT

Cena nie zawiera: (koszty po stronie Zleceniodawcy) - logistyka szkolenia

- zapewnienie wyposażonej sali szkoleniowej
- przerw kawowych oraz lunchu dla uczestników szkolenia i Trenera,
- zakwaterowanie i wyżywienie Trenera podczas szkolenia i na dzień przed szkoleniem

Jesteś zainteresowany danym szkoleniem? Masz dodatkowe pytania lub oczekiwania?

A może szukasz szkolenia o podobnej tematyce lub chcesz usprawnić proces obsługi klienta czy sprzedaży?

Zapraszamy do kontaktu!

E-mail: info@hillway.pl

Tel: +48 22 250 22 82

Informujemy, iż na wszystkie zapytania odpowiadamy maksymalnie w ciągu 48 godzin.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Asertywna komunikacja i wywieranie wpływu w zarządzaniu pracownikami - szkolenie zamknięte (dla firm)	2020-04-01	09:00	17:00	8:00
2	Asertywna komunikacja i wywieranie wpływu w zarządzaniu pracownikami - szkolenie zamknięte (dla firm)	2020-04-02	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Jacek Łabuński
Obszar specjalizacji	TRENER BIZNESU - SZKOLENIA MENADŻERSKIE, ZARZĄDZANIE

Doświadczenie zawodowe	<p>Trener posiada kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży w branżach technicznych, IT, FMCG i innych, w systemach sprzedaży B2C, B2B oraz B2G oraz pięcioletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołem sprzedaży i kierowaniem oddziałem firmy Pracował na stanowisku kierownika oddziału w P.H. ANBO SOwidnica, Regionalnego Przedstawiciela Handlowego w P.H. GALICJA Dębica, Key Account Managera w KOS-ELEKTROSYSTEM Nekla, Trenera wewnętrznego w IN-Software Polska Sp. z o.o. Poznań oraz Dyrektora projektu ds. poprawy efektywności zarządzania w PKP PLK S.A. Warszawa. Przeprowadził ok. 10 000 rozmów handlowych i negocjacji. Sukcesy handlowe poparte wysokimi wynikami.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Prowadząc szkolenia nie tylko przekazuje swoją wiedzę i doświadczenie, ale także wspiera i zachęca uczestników do samodzielnej analizy swojej pracy i wzajemnej wymiany doświadczeń. Każdy z uczestników jego szkoleń ma gwarancję spojrzenia na procesy sprzedaży i zarządzania z innej perspektywy, dzięki której efektywnie zwiększy swoją skuteczność. PKP PLK S.A. – Szkolenia i coaching wyższej i średniej kadry menedżerskiej w zakresie zarządzania personelem, zarządzania zmianą (627 osób, 47 grup, 94 dni szkoleniowe), zarządzania czasem, zarządzania projektami, wdrażania i przeprowadzania ocen kompetencji. Łącznie ok. 300 dni szkoleniowych w tym ok. 2000 uczestników.</p>
Wykształcenie	<p>Dyplomowany Trener Biznesu. Posiada wyższe wykształcenie na kierunkach, psychosocjologia, zarządzanie zasobami ludzkimi, administracja samorządowa. Autor wielu artykułów na temat zarządzania, sprzedaży i efektywności pracy.</p>

Lokalizacja usługi

Adres:

Katowice, woj. śląskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Możliwość zorganizowania szkolenia na terenie całej Polski, w siedzibie Klienta i w każdym innym miejscu wskazanym przez Klienta. Istnieje możliwość zorganizowania logistyki szkolenia przez HILLWAY.

Warunki logistyczne:

Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, Wi-fi, Inne