

Komunikacja w zespole, jako niezbędny element dobrych relacji w działalności gospodarczej.

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2019/09/19/21381/459051		
Cena netto	1 200,00 zł	Cena brutto	1 200,00 zł
Cena netto za godzinę	150,00 zł	Cena brutto za godzinę	150,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	8		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-12-04	Termin zakończenia usługi	2019-12-04
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-09-19	Termin zakończenia rekrutacji	2019-12-04
Maksymalna liczba uczestników	20		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		

Kategorie dodatkowe KU	Usługi 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 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		Maritime Consulting Poland Dariusz Kowalski	
Osoba do kontaktu	Dariusz Kowalski	Telefon	+48 665 106 607
E-mail	biuro@4yachts.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

Kontakty i komunikacja to najważniejszy element działalności gospodarczej. Począwszy od kontaktów z klientami i sprzedaży bezpośredniej towarów i usług poprzez komunikację zespołową w ramach działu, wydziału, przedsiębiorstwa, do budowania marki, komunikacji z konkurencją oraz załatwiania spraw urzędowych wszędzie niezbędne są umiejętności skutecznej komunikacji i porozumiewania się. Na każdym etapie funkcjonowania w społeczeństwie przekazujemy oraz odbieramy informacje, porozumiewamy się za pomocą komunikacji werbalnej i niewerbalnej, prowadzimy negocjacje, przydzielamy zadania lub je realizujemy, budzimy zaufanie lub jego brak. Od prawidłowej i skutecznej komunikacji zależy sukces w biznesie, a sprzedaż jest jego najważniejszym elementem. Jak pisze w swoich książkach Robert Kiyosaki prawie każdy potrafi zrobić hamburgera smaczniejszego niż oferuje McDonald's ale to MCDonald's sprzedaje ich miliony dziennie. Trzeba uświadomić polskim przedsiębiorcom, że komunikacja wpływa nie tylko na wizerunek firmy, ale również na jej markę, a co najważniejsze - również na markę osobistą i rozwój biznesu, a także, że nie jest to PR. Niestety w Polsce marka jest często mylona z wizerunkiem, tak jak Employer Branding mylony jest z marketingiem rekrutacyjnym, czy komunikacja w biznesie z PR-em. Co trzeba zrobić? Należy cały czas edukować się i dbać o rozwój zespołu, którym się zarządza. Do osiągnięcia sukcesu koniecznym jest podnoszenie kompetencji z zakresu komunikacji wszystkich pracowników przedsiębiorstwa bez względu na jakim stanowisku pracują ponieważ wszyscy oni tworzą zespół, którego podstawą funkcjonowania jest komunikacja wewnętrzna. Komunikacja zewnętrzna (z klientami, pracownikami urzędów i instytucji, osobami, które mogą przedsiębiorstwu pomóc lub zaszkodzić) jest niezbędna do zdobycia i utrzymania pozycji na rynku oraz do efektywnej sprzedaży towarów i usług. Na każdym z tych elementów podstawową rolę odgrywa komunikacja. Celem biznesowym szkolenia jest spowodowanie żeby była ona skuteczna i przynosiła zamierzone i oczekiwane efekty.

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym jest podniesienie świadomości oraz kompetencji uczestników z zakresu wagi komunikacji w procesie prowadzenia działalności gospodarczej, nauczenie ich jak ważna jest zarówno komunikacja wewnętrzna, która powoduje sprawne działanie przedsiębiorstwa, jak i zewnętrzna od której bezpośrednio zależy ilość sprzedawanych towarów i usług. Następnie uczestnicy przejdą szereg ćwiczeń praktycznych, których efektem będzie zdobycie umiejętności prawidłowego, skutecznego i co ważne zgodnego z oczekiwaniami komunikowania się w sposób bezpośredni (face to face), pośredni (e-mail, telefon, video) oraz za pośrednictwem gestów (komunikacja niewerbalna). Program obejmuje zarówno elementy szeroko rozumianej sprzedaży (np. skuteczne poproszenie kogoś o pomoc jest niczym innym jak sprzedaniem mu swojej pracy) jak i higieny pracy i budowanie zdrowych relacji w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Ćwiczenie praktyczne – typy osobowości, rozpoznawanie oraz sposoby komunikowania się.

Komunikacja niewerbalna czyli mowa ciała.

Komunikacja werbalna – tempo mówienia, siła głosu, ton, parafraza.

Ćwiczenie praktyczne – pamięć z przeprowadzonej rozmowy.

Techniki i metody prowadzenia negocjacji.

Przejmowanie i utrzymywanie kontroli nad rozmową – pytania otwarte i zamknięte.

Asertywność i komunikaty od siebie - Feedback

Kultura osobista i relacje w przedsiębiorstwie - savoir vivre na codzień

Radzenie sobie ze stresem.

Przygotowanie do ważnych rozmów i spotkań biznesowych.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnicy szkolenia poznają zasady skutecznej komunikacji, nauczą się rozpoznawać typy osobowości i dostosowywać do nich sposób komunikacji. Poznają zasady komunikacji niewerbalnej – znaczenie gestów i zachowań swoich rozmówców, zdobędą umiejętność wykorzystywania kinetyki do swoich celów. Każda z osób biorących udział w szkoleniu pozna techniki i metody prowadzenia negocjacji i przejmowania i utrzymywania kontroli nad rozmową, radzenia sobie ze stresem, budowania zdrowych relacji w przedsiębiorstwie oraz poza nim. Uczestnicy nauczą się parafrazować, robić notatki i przede wszystkim osiągać cele zawodowe wykorzystując do tego komunikację przy jednoczesnym zachowaniu dystansu i nie obciążaniu nadmiernie swojego organizmu. Zajęcia poprzedzone zostaną testem bilansu kompetencji posiadanych przed rozpoczęciem zajęć i zakończone analogicznym badaniem w celu udokumentowania osiągniętych efektów nauczania.

Grupa docelowa

Przedsiębiorcy, Menadżerowie, kierownicy działów, działy HR, pracownicy firm usługowych, produkcyjnych, instytucje, organizacje pozarządowe, B2B, call center.

Materiały dydaktyczne

Materiały dydaktyczne

Prezentacje VOD

Informacje dodatkowe

Usługa ma charakter warsztatów i ćwiczeń z naciskiem na wywołanie w uczestnikach nowych pokładów energii do działania na rzecz firm, w których pracują.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Wg ramowego programu szkolenia	2019-12-04	07:00	15:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Jacek Bodych
Obszar specjalizacji	Coaching i mentoring, zarządzanie projektami

Doświadczenie zawodowe	<p>22-letnie doświadczenie pracy w dziale sprzedaży firmy Procter & Gamble (FMCG) na terenie Polski, Europy Centralnej i Wschodniej, Bliskiego Wschodu i Afryki, w tym 16 lat na stanowisku regionalnego trenera działu sprzedaży. Uczestniczył w tworzeniu sieci sprzedaży na terenie Polski (w tym regionalnych dystrybutorów), rekrutował, szkolił i zarządzał zespołami sprzedawców. Od ponad dwudziestu lat pracuje i szkoli w międzynarodowym środowisku sprzedawców i managerów sprzedaży. Osobiście przygotował i poprowadził ponad sto wielodniowych sesji szkoleniowych dla uczestników z działów sprzedaży P&G oraz pracowników działów sprzedaży Dystrybutorów P&G z ponad 100 krajów. Brał udział w pracach globalnego zespołu szkoleń P&G (Cincinnati, USA) oraz przeprowadził dziesiątki szkoleń korporacyjnych z obszaru komunikacji, zarządzania, motywacji i przywództwa dla pracowników różnych działów firmy. Osobiście zrekrutował i szkolił wielu aktualnych managerów najwyższego szczebla pracujących w branży FMCG (i nie tylko) na terenie Polski i Europy.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>W ramach założonej przez siebie w 2015 roku „Szkoły Menedżerów Sprzedaży Jacek Bodych” prowadzi (z pasją!) szkolenia zarówno dla początkujących sprzedawców jak i dla doświadczonych managerów sprzedaży. Szczególnie dużo uwagi poświęca tworzeniu pozytywnych nawyków sprzedawców i managerów sprzedaży w oparciu o ich poszerzaną wiedzę, umiejętności i postawę. Duży nacisk kładzie na budowanie skutecznych procesów komunikacji z klientami i podwładnymi. Dla managerów sprzedaży oferuje skuteczne metody budowania zróżnicowanych zespołów, motywowania, trenowania, coachingu i skutecznej pracy w grupie. Wieloletnie doświadczenie jako trener Situational Leadership II® (certyfikat Ken Blanchard Companies od 2007).</p>
Wykształcenie	Wyższe.

Lokalizacja usługi

Adres:

B. Chrobrego 32
75-032 Mielno, woj. zachodniopomorskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Przystań żeglarska Jacht Klubu Ligi Obrony
Kraju.**

Warunki logistyczne: