

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

# ASERTYWNOŚĆ I EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

## Usługa archiwalna

Usługa została zablokowana przez Administratora Bazy.

### 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>2019/11/22/5005/491935</b> |                    |
| Cena netto                          | <b>2 000,00 zł</b> | Cena brutto                   | <b>2 460,00 zł</b> |
| Cena netto za godzinę               | <b>166,67 zł</b>   | Cena brutto za godzinę        | <b>205,00</b>      |
| Usługa z możliwością dofinansowania |                    | <b>Tak</b>                    |                    |
| Liczba godzin usługi                |                    | <b>12</b>                     |                    |
| Termin rozpoczęcia usługi           | <b>2020-01-22</b>  | Termin zakończenia usługi     | <b>2020-01-23</b>  |

|  |  |                               |                   |
|--|--|-------------------------------|-------------------|
| Termin rozpoczęcia rekrutacji  | <b>2019-11-22</b>  | Termin zakończenia rekrutacji | <b>2020-01-17</b> |
| Maksymalna liczba uczestników  | 12   |                               |                   |
| Kategoria główna KU  | <b>Usługi</b>  |                               |                   |
| Kategorie dodatkowe KU   | <b>Rozwój osobisty</b>   |                               |                   |
| Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych                     | <b>Certyfikaty:</b><br>Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) |                               |                   |
| Czy usługa pozwala na uzyskanie 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?  | <b>Tak</b>   |                               |                   |

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

|                   |   |         |                     |
|-------------------|---|---------|---------------------|
| Nazwa podmiotu    | <b>Europejski Instytut Psychologii Biznesu<br/>C.M. Fryszkiewicz Sp. J.</b> |         |                     |
| Osoba do kontaktu | <b>Anna Żurawiecka</b>  | Telefon | <b>81 532 21 76</b> |
| E-mail            | <b>biuro@eipb.pl</b>  |         |                     |

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Podczas szkolenia uczestnicy nauczą się technik efektywnej komunikacji i asertywnych sposobów zachowywania się w trudnych sytuacjach. Poprawią swoje umiejętności w zakresie radzenia sobie z agresją i manipulacją innych oraz rozwiązywania sytuacji konfliktowych. Dzięki zdobytej wiedzy uczestnicy zwiększą poczucie własnej skuteczności co wpłynie znacząco na budowanie pozytywnych relacji z innymi ludźmi. **PO UKOŃCZENIU SZKOLENIA UCZESTNICY BĘDĄ POTRAFILI:** w skuteczny sposób wyrażać swoje myśli, przekazywać informacje zwrotne oraz słuchać i rozumieć innych, rozpoznawać typy zachowań ludzi i dostosowywać się do ich stylu komunikacji i zachowania, wyrażać własne opinie i przekonania w sposób stanowczy, bez poczucia winy, lęku a zarazem nie urażający rozmówcy, asertywnie reagować na krytykę i ataki ze strony innych, rozwiązywać trudne sytuacje w komunikacji i skutecznie radzić sobie z obiekcjami.

## Szczegółowe informacje o usłudze

# Ramowy program usługi

## CELE SZKOLENIA

---

- Rozwijanie umiejętności obrony własnych praw, realizacji celów i potrzeb, szczerego wyrażania uczuć i myśli przy jednoczesnym szanowaniu praw i zachowaniu szacunku dla innych ludzi.
- Zwiększenie zdolności bardziej zrozumiałego prezentowania swoich opinii, przekonań, myśli.
- Rozwijanie umiejętności stosowania praw psychicznych, przy pomocy których można wpływać na własne myśli, zwiększając znacząco swoje sukcesy w kontaktach z innymi ludźmi.
- Zwiększenie pewności siebie poprzez asertywne myślenie.
- Poprawa umiejętności radzenia sobie z agresją i manipulacją innych.

## PROGRAM SZKOLENIA

---

### TECHNIKI EFEKTYWNEJ KOMUNIKACJI.

- Identyfikacja barier występujących w komunikacji międzyludzkiej i sposoby ich eliminacji.
- Nadawanie komunikatów „JA”.
- Komunikacja niewerbalna: znaczenie postawy, gestów, mimiki, tonu głosu.
- Sztuka stawiania skutecznych pytań.
- Rozróżnianie informacji od interpretacji oraz zachowań od intencji.

### WEWNĘTRZNE TAKTYKI KOMUNIKACJI.

- Monolog wewnętrzny – sposoby rozwijania poczucia własnej wartości.
- Samoocena i jej wpływ na relacje interpersonalne.

### ROZPOZNAWANIE STYLÓW ZACHOWAŃ.

- Umiejętność dostosowania swojego stylu do różnych typów osobowości.

### ROZWIJANIE ZACHOWAŃ ASERTYWNYCH.

- Podstawowe style komunikowania się: agresywny, uległy, asertywny.
- Obrona swoich praw (granic), sposoby radzenia sobie z negatywnymi opiniami i wkraczaniem na nasze terytorium psychologiczne.
- Wyrażanie uczuć pozytywnych i negatywnych w sposób konstruktywny.
- Wyrażanie osobistych opinii i przekonań.
- Umiejętność mówienia „NIE”.
- Asertywne przyjmowanie ocen.
- Techniki asertywnego reagowania na różne formy krytyki i ataku.

### METODY KONSTRUKTYWNEGO ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW.

- Istota konfliktu – konflikt jako wartość, metody konstruktywnego rozwiązywania konfliktów.
- Sztuka prowadzenia dyskusji, niwelowanie różnic zdań.
- Czynniki wpływające na budowanie trwałych relacji interpersonalnych.
- Indywidualne strategie rozwiązywania trudnych sytuacji w komunikacji.

## METODY SZKOLENIOWE

---

Szkolenie ma charakter **typowo warsztatowy**, dzięki czemu uczestnicy będą mogli rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności. Podczas treningu uczestnicy ucą się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po szkoleniu.

### Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:

- ćwiczenia indywidualne i grupowe,
- odgrywanie ról,
- mini-wykład,
- autotesty,
- dyskusja - wymiana doświadczeń,
- symulacje,
- analiza przypadków.

## ZAPRASZAMY!

---

### Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

#### PO UKOŃCZENIU SZKOLENIA UCZESTNICY BĘDĄ POTRAFILI:

- w skuteczny sposób wyrażać swoje myśli, przekazywać informacje zwrotne oraz słuchać i rozumieć innych,
- rozpoznawać typy zachowań ludzi i dostosowywać się do ich stylu komunikacji i zachowania,
- wyrażać własne opinie i przekonania w sposób stanowczy, bez poczucia winy, lęku a zarazem nie urażający rozmówcy,
- asertywnie reagować na krytykę i ataki ze strony innych,
- rozwiązywać trudne sytuacje w komunikacji i skutecznie radzić sobie z obiekcjami.

### Grupa docelowa

**DO UDZIAŁU W SZKOLENIU ZAPRASZAMY** osoby, które chcą skuteczniej osiągać swoje cele przy zachowaniu poczucia komfortu psychicznego i dobrych, zdrowych relacji z innymi ludźmi.

---

### Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty w związku z dofinansowaniem.

---

### Materiały dydaktyczne

Każdy uczestnik otrzyma **materiały szkoleniowe** z opisem zagadnień omawianych podczas szkolenia.

---

## Informacje dodatkowe

Szkolenie zostanie zrealizowane w tym terminie w przypadku zebrania się min. 6 osobowej grupy. W przypadku, gdy grupa się nie zbierze - ustalimy nowy termin szkolenia.

Szkolenie może być również zorganizowane w formie **szkolenia zamkniętego** - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa, w siedzibie klienta lub w innym miejscu przez niego wskazanym.

## Harmonogram

| LP | Przedmiot / Temat zajęć | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----|-------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1  | Zajęcia szkoleniowe     | 2020-01-22            | 09:00               | 15:00               | 6:00          |
| 2  | Zajęcia szkoleniowe     | 2020-01-23            | 09:00               | 15:00               | 6:00          |

## Osoby prowadzące usługę

|                        |   |
|------------------------|---|
| Imię i nazwisko        | <b>Małgorzata Fryszkiewicz</b>  |
| Obszar specjalizacji   | Współwłaściciel, trener, coach, doradca personalny Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu. Akredytowany coach i superwizor Izby Coachingu. Członek Izby Coachingu.   |
| Doświadczenie zawodowe | Od ponad 20 lat prowadzi szkolenia, treningi, warsztaty grupowe z zakresu skutecznych technik i psychologii sprzedaży, asertywności i komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, zarządzania czasem, zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacji i systemu ocen okresowych, Assessment/Development Center, umiejętności menedżerskich, budowania samodoskonalącej się organizacji, automotywacji i inteligencji emocjonalnej w biznesie, coachingu, kreatywności, negocjacji handlowych, umiejętności trenerskich oraz profesjonalnej prezentacji. Klienci cenią ją za profesjonalizm, wiedzę, entuzjazm oraz niezwykle zaangażowanie w prowadzenie zajęć. Jej warsztaty są pełne dynamiki, humoru, a zarazem merytoryczne i - jak wynika z opinii uczestników - bardzo efektywne. Specjalizuje się również w ocenie kompetencji i potencjału pracowników metodą Assessment/Development Center (zrealizowała 300 sesji, głównie w działach handlowych). Zajmuje się rekrutacją przedstawicieli handlowych, kierowników, a także |

|   |   |
|---|---|
|   | <p>przedstawiciel handlowych, kierownik, a także członków zarządu. Prowadzi coaching indywidualny – ponad 500 godzin zrealizowanych sesji coachingowych. Stworzyła nową metodę Cotrainingu – łączącą Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń. Twórcza wielu programów szkoleniowych, projektów rekrutacyjnych i doradczych. Posiada również doświadczenie zawodowe na kierowniczych stanowiskach, związane z zarządzaniem zespołami pracowniczymi i projektowymi. Kierowała projektami odpowiadając za stronę organizacyjną, finansową oraz merytoryczną przedsięwzięć. Trener w projektach „Akademia Skutecznego Handlowca”, „Zawodowo – Bezstresowo”, „Akademia Skutecznego Handlowca, II edycja”, „Budowanie innowacyjnej organizacji” współfinansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, realizowanych przez Europejski Instytut Psychologii Biznesu. Ekspert medialny m.in. dla TVP2 oraz TVP Lublin. Autorka licznych artykułów z dziedziny psychologii biznesu, publikacje m.in. w „Personel i Zarządzanie”; „Metody radzenia sobie z trudnymi zachowaniami uczestników szkoleń”. W: Analiza współczesnych zjawisk społecznych/ Wybrane zagadnienia zmieniającej się rzeczywistości, red. G. Kwiatkowska, R. Maksymiuk oraz „Coaching w biznesie”, W: Analiza współczesnych zjawisk społecznych/ Człowiek w środowisku pracy, red. G. Kwiatkowska, A. Siudem, Wydawnictwo UMCS. Prywatnie pasjonuje ją rozwijanie nowych umiejętności, podróże, taniec oraz ciekawe i inspirujące książki. Jej główną dewizą życiową są słowa Collin Sisson’a: „Największe bogactwo to robienie tego, co kochasz”.</p> |
| Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług | W ciągu ostatnich 5 lat Pani Małgorzata przeprowadziła ponad 300 godzin z zakresu komunikacji i asertywności.   |

|               |  |
|---------------|--|
| Wykształcenie | Ukończyła psychologię na Wydziale Psychologii Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie. Uzyskała dwie specjalizacje: kliniczną i społeczną. Posiada certyfikat amerykańskiej firmy szkoleniowej Wilson Learning – Train the Trainer, Counsellor Salesperson. Licencjonowany Praktyk Neurolingwistycznego Programowania, uzyskała tytuł Licencjonowanego Mistrza Neurolingwistycznego Programowania. Licencjonowany Coach ICC (certyfikat - International Coaching Community). Uczyła się u najwybitniejszych trenerów biznesu na świecie, takich jak: Brian Tracy, Robert Dilts, Steven Giligan oraz Joseph O’Conor. |
|---------------|--|

## Lokalizacja usługi

|  |   |
|--|---|
| <p>Adres:<br/><b>Do uzgodnienia</b><br/><b>21-500 Biała Podlaska, woj. lubelskie</b></p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:<br/><b>Sala szkoleniowa - szczegóły odnośnie miejsca realizacji szkolenia zostaną podane najpóźniej ok. 7 dni przed szkoleniem.</b></p> | <p>Warunki logistyczne:</p> <p><b>Wi-fi</b></p> |
|--|---|