

KOMUNIKACJA TRANSFORMUJĄCA - SZKOLENIE CERTYFIKOWANE - CZĘŚĆ II - POZIOM ZAAWANSOWANY

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		2019/11/22/11252/492198	
Cena netto	2 900,00 zł	Cena brutto	2 900,00 zł
Cena netto za godzinę	193,33 zł	Cena brutto za godzinę	193,33
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		15	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-01-07	Termin zakończenia usługi	2020-01-08
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-11-22	Termin zakończenia rekrutacji	2020-01-06
Maksymalna liczba uczestników		10	
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		MSC Sp. z o.o.	
Osoba do kontaktu	ALEKSANDRA SZUPIŃSKA	Telefon	+48 519 307 030
E-mail	aleksandra.szupinska@msc.edu.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Usługa ma charakter edukacyjny. Uczestnik w trakcie szkolenia zdobędzie wiedzę z zakresu metod i narzędzi asertywnego wyrażania potrzeb (komunikat "ja" oraz metoda dwóch kroków). Uczestnik będzie wiedział również jakiej metody użyć w danej sytuacji oraz jak budować informację zwrotną w stosunku do drugiego człowieka. Uczestnik będzie również wiedział jakie są rodzaje konfliktów oraz co to jest rama partnerstwa i zasada wygrana-wygrana, która jest wykorzystywana w trudnych, skomplikowanych i konfliktowych sytuacjach w firmie jako element podnoszenia efektywności we współpracy. Uczestnik będzie umiał zastosować metody asertywnego zachowania w praktyce w kontakcie zarówno z Klientem wewnętrznym jak i zewnętrznym. Nabędzie również umiejętność stosowania informacji zwrotnej w stosunku do drugiego człowieka, skutecznego dbania o własne sprawy, użycia ramy partnerstwa oraz szukania rozwiązań metodą wygrana-wygrana. Uczestnik będzie umiał rozwiązywać sytuacje konfliktowe w przypadku różnych wartości i potrzeb oraz osiągnięcia porozumienia pomimo różnic. Uczestnik nabędzie kompetencje społeczne w postaci dzielenia się wiedzą z zakresu komunikacji transformującej ze współpracownikami oraz nowymi pracownikami firmy, inspirowania ich do komunikacji z użyciem szacunku, akceptacją potrzeb i wartości innej osoby z jednoczesnym zachowaniem relacji i partnerstwa również w trudnych sytuacjach. Nabędzie również kompetencje do samodoskonalenia z uwzględnieniem wartości danej organizacji.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

JA MAM PROBLEM -UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA WŁASNYCH SPRAW

1. Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie
2. Założenia, które transformują komunikację
3. Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA"
4. Budowa komunikatu "JA", ćwiczenia indywidualne, w parach i warsztat
5. Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody
6. Budowa metody 2 kroków
7. warsztat i ćwiczenia z użyciem wspólnie komunikatu ja i metody 2 kroków - przemienność i proces rozmowy

OBSZAR KOMUNIKACYJNY - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTOWYCH / TRUDNYCH SYTUACJI ORAZ KULTURA INFORMACJI ZWROTNEJ W FIRMIE

1. Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie
2. Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników - przykłady,
3. ćwiczenia i metody stosowania informacji zwrotnej
4. Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie
5. Rama partnerstwa
6. Myślenie wygrana-wygrana
7. Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana
8. Siła władza - wpływ siły
9. Podejścia - wygrana-przegrana a wygrana -wygrana
10. Postępowanie z przełożonymi
11. Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości
12. Model komunikacji transformującej
12. Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje
14. Dzielenie się komunikacją transformującą

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Efekty usługi / efekty uczenia się

Uczestnik po szkoleniu :

- posiada wiedzę z zakresu metod i narzędzi asertywnego wyrażania potrzeb (komunikat ja oraz metoda dwóch kroków).
- wie jakiej metody użyć w danej sytuacji oraz jak budować informację zwrotną w stosunku do drugiego człowieka.
- wie jakie są rodzaje konfliktów oraz co to jest rama partnerstwa i zasada wygrana-wygrana, która jest wykorzystywana w trudnych, skomplikowanych i konfliktowych sytuacjach w firmie jako element podnoszenia efektywności we współpracy.
- umie zastosować metody asertywnego zachowania w praktyce w kontakcie zarówno z Klientem wewnętrznym jak i zewnętrznym.
- posiada umiejętność stosowania informacji zwrotnej w stosunku do drugiego człowieka, skutecznego dbania o własne sprawy,
- posiada umiejętność użycia ramy partnerstwa oraz szukania rozwiązań metodą wygrana-wygrana.
- umie rozwiązywać sytuacje konfliktowe w przypadku różnych wartości i potrzeb oraz osiągnięcia porozumienia pomimo różnic.
- posiada kompetencje społeczne w postaci dzielenia się wiedzą z zakresu komunikacji transformującej ze współpracownikami oraz nowymi pracownikami firmie, inspirowania ich do komunikacji z użyciem szacunku, akceptacją potrzeb i wartości innej osoby z jednoczesnym

zachowaniem relacji i partnerstwa również w trudnych sytuacjach.

- posiada kompetencje do samodoskonalenia z uwzględnieniem wartości danej organizacji

Grupa docelowa

Program Komunikacja transformująca to szkolenie dedykowane dla wszystkich pracowników w firmie - zarówno dla pracowników liniowych jak również zarządzających niezależnie od stanowiska oraz stażu pracy na danym stanowisku.

Szkolenie dedykowane m in dla

• właścicieli firm • sprzedawców • kierowników • HR • managerów • pracowników • liderów • pracowników zarządzających zespołami • przedsiębiorców • mentorów • mediatorów • przywódców • telemarketerów,, kierowników projektów i wszystkich pracowników na stanowiskach liniowych i specjalistycznych

Materiały dydaktyczne

Program w części oparty jest na prezentacji multimedialnej.

Wszyscy uczestnicy otrzymują drukowane materiały dydaktyczne - skrypt Komunikacji Transformującej razem z 4 artykułami Richarda Bolstada oraz wszystkimi ćwiczeniami zawierającymi pojęcia wprowadzone na szkoleniu

Podczas szkolenia prezentowane są najnowsze badania z zakresu komunikacji, konfliktu, neurologii.

Program łączy praktyczne, interaktywne, zajęcia z mini wykładami i prezentacją. Każdy element programu programu zostanie praktycznie przećwiczony przez uczestników - indywidualnie, w parach jak również w grupach.

Informacje dodatkowe

Komunikacja Transformująca™ to warsztat złożony z 2 części (część I i część II zaawansowanej) prowadzony na całym świecie. Stworzony przez Richarda Bolstada z Nowej Zelandii, który jest mediatorem, konsultantem, trenerem coachów. Kurs oparty jest m.in. na badaniach Johna Gottmana, Thomasa Gordona, Non-Violent Communication oraz najnowszych badaniach z dziedziny komunikacji i neurologii, oraz na doświadczeniach zdobytych m. in. na terenach dotkniętych konfliktami zbrojnymi jak Czeczenia, Bośnia i Hercegowina, Egipt, a także w krajach rozwiniętych, jak Japonia i Finlandia.

Komunikacja Transformująca™ to unikalna metoda komunikacji, która transformuje relacje zarówno osobiste, jak i biznesowe.

Wdrożenie Komunikacji Transformującej w organizacji powoduje wzrost samodzielności i zaangażowania pracowników, spadek absencji chorobowej i rotacji pracowników. Rośnie poziom satysfakcji klientów i ich lojalność wobec firmy.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie	2020-01-07	09:00	10:30	1:30
2	Założenia, które transformują komunikację	2020-01-07	10:30	11:00	0:30
3	Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA" w codziennej komunikacji	2020-01-07	11:00	12:00	1:00
4	Budowa komunikatu "JA", ćwiczenia indywidualne, w parach i warsztatach	2020-01-07	12:00	13:30	1:30
5	Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz stosowania metody w codziennej komunikacji Budowa metody 2 kroków	2020-01-07	13:30	14:30	1:00
6	warsztaty i ćwiczenia z użyciem wspólnie komunikatu ja i metody 2 kroków - przemienność i proces rozmowy	2020-01-07	14:30	15:30	1:00
7	Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie	2020-01-07	15:30	16:00	0:30
8	Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników - przykłady	2020-01-07	16:00	16:30	0:30
9	ćwiczenia i metody stosowania informacji zwrotnej	2020-01-08	09:00	10:00	1:00
10	Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie	2020-01-08	10:00	11:00	1:00
11	Rama partnerstwa, dynamika konfliktu	2020-01-08	11:00	11:30	0:30
12	Myślenie wygrana-wygrana	2020-01-08	11:30	12:30	1:00
13	Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana	2020-01-08	12:30	13:30	1:00
14	Siła władza - wpływ siły	2020-01-08	13:30	14:30	1:00
15	Podejścia - wygrana-przegrana a wygrana -wygrana	2020-01-08	14:30	15:30	1:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16	Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych potrzeb i wartości Model komunikacji transformującej Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje Dzielenie się komunikacją transformującą	2020-01-08	15:30	16:30	1:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Magdalena Daraż-Gogół
Obszar specjalizacji	Komunikacja, Zarządzanie Konfliktem, Coaching, Mentoring, Trener Biznesu
Doświadczenie zawodowe	Certyfikowany Trener Komunikacji Transformującej™ w Polsce, Coach ICI, Team Coach, Trener Biznesu, Trener Komunikacji Interpersonalnej, Praktyk NLP, Posiada przepracowanych ponad 2800 h coachingowych oraz ponad 6000h trenerskich. Ekspert od wdrażania procesów komunikacyjnych w firmach, nowoczesnego liderstwa, kultury informacji zwrotnej. Przykłada ogromną uwagę do diagnostyki i utrwalenia zdobytej przez klientów wiedzy. Realizuje się również, wprowadzając innowacyjne projekty edukacyjne do polskich szkół w ramach autorskiego programu „Komunikacja w kulturze coachingu”
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	10 letnie doświadczenie w prowadzenia szkoleń z komunikacji, liderstwa, coachingu. Posiada przepracowanych ponad 2800 h coachingowych oraz ponad 6000h trenerskich
Wykształcenie	Pedagogika Specjalna - resocjalizacja Tamowska Szkoła Wyższa

Lokalizacja usługi

Adres:

Jana Kochanowskiego 32
33-100 Tarnów, woj. małopolskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne: