

Warsztaty skutecznej komunikacji interpersonalnej

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	2019/11/25/9332/493348		
Cena netto	3 100,00 zł	Cena brutto	3 100,00 zł
Cena netto za godzinę	193,75 zł	Cena brutto za godzinę	193,75
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-03-28	Termin zakończenia usługi	2020-03-29
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-11-27	Termin zakończenia rekrutacji	2020-03-27
Maksymalna liczba uczestników	15		
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		Spectrum Consulting Anna Dytko	
Osoba do kontaktu	Maciej Bakonyi	Telefon	+48 533752988
E-mail	m.bakonyi@spectrumc.com.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do rozwinięcia swoich umiejętności skutecznej komunikacji ze współpracownikami, a także pozwala przećwiczyć jej techniki. Po ukończeniu szkolenia uczestnik - ma uporządkowaną wiedzę z zakresu: istoty komunikacji interpersonalnej oraz zasady wykorzystania technik skutecznej komunikacji w zależności od wymagań odbiorcy. - potrafi samodzielnie dopasować komunikaty do odbiorców, odpowiednio zadaje pytania, nauczy się aktywnego słuchania, efektywnego wyrażania swoich oczekiwań, a także asertywnego komunikowania się. - ma umiejętność samokształcenia się, a także rozwija świadomość i buduje postawę uczestnika w życiu zawodowym i społecznym.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Dzień 1	
Rozpoczęcie szkolenia.	Przedstawienie się trenera i uczestników. Przedstawienie celów i agendy szkolenia. Przyjęcie zasad aktywnego uczestnictwa w szkoleniu.
Komunikacja interpersonalna w praktyce - ćwiczenie Ćwiczenie, mini wykład, dyskusja	Na podstawie wniosków z ćwiczenia zostaje omówiony schemat komunikacji interpersonalnej. Później dyskusja co może nam pomóc w prawidłowym przekazywaniu informacji między sobą.

Rola pytań. Ćwiczenie, mini wykład, ćwiczenie indywidualne.	Uczestnicy biorą udział w ćwiczeniu dotyczącym zadawania pytań. Na podstawie wyników omówione zostają podstawowe błędy w zadawaniu pytań. Czym się różnią, jaka jest rola pytań otwartych. Następnie uczestnicy ćwiczą zamianę pytań zamkniętych na otwarte.
3 kanały komunikacyjne Ćwiczenie, mini wykład	Na podstawie fragmentu filmu bez dźwięku uczestnicy określają emocje bohaterów. Na tej podstawie zostają omówione trzy kanały komunikacji. Wyjaśnienie dlaczego tak ważna jest mowa ciała oraz intonacja.
Jak praktycznie wykorzystać mowę ciała w komunikacji Ćwiczenie, dyskusja	Dopasowanie – uczestnicy ćwiczą w rozmowach jak ważne jest dopasowanie mowy ciała aby zjednać rozmówcę i „pociągnąć” go za sobą.
Nastawienie na współpracę czy rywalizację? Podstawa efektywnej komunikacji w grupie. Ćwiczenie, dyskusja	Na tej podstawie wyciągają wnioski i dyskutują jak duży wpływ na efektywną komunikację ma nasze nastawienie.
Dzień 2	
Bariery komunikacyjne w naszej firmie Ćwiczenie, dyskusja	Uczestnicy biorą udział w ćwiczeniu, gdzie na gruncie swojej codziennej pracy wypracowują praktyczne rozwiązania i zasady w komunikacji.
Jak uniknąć nieporozumień? Kwadrat von Thun’a Ćwiczenie, mini wykład	Omówienie 4 płaszczyzn komunikacji von Thun’a. W jakich sytuacjach to pomaga, jak można uniknąć dzięki temu konfliktu. Ćwiczenie na konstruowanie komunikatów wg kwadratu.
Aktywne słuchanie Mini wykład, ćwiczenie	Omówione zostają techniki aktywnego słuchania. Następnie uczestnicy ćwiczą zastosowanie parafrazy w powiązaniu do 4 płaszczyzn komunikacji.
Asertywność w codziennej pracy – Model Pełnej Ekspresji Mini wykład, ćwiczenie	Na czym polega asertywność w codziennej pracy? Jak komunikować się asertywnie w firmie? Uczestnicy ćwiczą zastosowanie Modelu Pełnej Ekspresji w praktyce.

<p>Jak efektywnie przekonywać współpracowników, klientów czy szefów?</p> <p>Mini wykład, ćwiczenie</p>	<p>Schemat działania tzw. „słów zwrotnic”. Jak można je wykorzystać w codziennych kontaktach – ćwiczenie.</p>
<p>Zakończenie szkolenia.</p>	<p>Podsumowanie szkolenia.</p> <p>Wytyczenie obszarów do pracy po szkoleniu.</p> <p>Informacje zwrotne od uczestników oraz ankieta oceniająca szkolenie.</p> <p>Rozdanie certyfikatów dla uczestników.</p>

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Po ukończeniu szkolenia uczestnik ma uporządkowaną wiedzę z zakresu: istoty komunikacji interpersonalnej oraz zasady wykorzystania technik skutecznej komunikacji w zależności od wymagań odbiorcy.

W procesie uczenia się uczestnik nabywa praktyczne umiejętności z zakresu: dopasowania komunikatów do odbiorcy, odpowiedniego zadawania pytań, aktywnego słuchania, efektywnego wyrażania swoich oczekiwań, asertywnego komunikowania się.

Ponadto szkolenie ma na celu kształtowanie świadomości i budowanie postaw uczestnika w życiu zawodowym i społecznym.

Grupa docelowa

Szkolenie adresowane jest do pracowników chcących rozwijać swoje umiejętności poprawnej komunikacji, przećwiczyć techniki oraz dopasować swój sposób komunikacji do odbiorcy. Szkolenie rekomendowane jest również dla pracowników wdrażających się w nowe środowisko pracy.

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przyjęcie zgłoszenia na usługę.

Materiały dydaktyczne

- skryp
- notes
- długopis

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Zajęcia z przerwami zgodnie z programem dla dzień 1	2020-03-28	08:00	16:00	8:00
2	Zajęcia z przerwami zgodnie z programem dla dzień 2	2020-03-29	08:00	16:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Dariusz Sidor
Obszar specjalizacji	<p>Zakres tematyczny realizowanych projektów rozwojowych: Sprzedaż i negocjacje (komunikacja) ■ Komunikacja interpersonalna ■ Negocjacje: sprzedażowe, reklamacyjne, windykacyjne. ■ Sprzedaż konsultacyjna, sprzedaż bezpośrednia. ■ Rozwiązywanie konfliktów (koło konfliktów Moore'a, gry psychologiczne, trójkąt dramatyczny Karpmana ■ Budowanie relacji – potrzeby psychologiczne, biznesowe, proceduralne, Analiza Transakcyjna E. Berne Analiza Transakcyjna E. Berne, ■ Wystąpienia publiczne – mowa ciała ■ Asertywność - Fensterheim ■ Wywieranie wpływu - Robert B. Cialdini Zarządzanie sprzedażą ■ Budowanie strategii opartej na misji i wizji ■ Budowa długofalowego planu rozwoju ■ Implementacja projektu MBO (Management by objectives) ■ Ustalanie celów strategicznych ■ Kaskadowanie celów ■ Tworzenie systemu raportowania ■ Tworzenie systemu motywacyjnego ■ Szkolenie i rozwój pracowników</p> <p>Kompetencje menadżerskie ■ Zarządzanie sytuacyjne - Ken Blanchard's ■ Systemy Motywacji – motywatory i czynniki higieniczne wg Herzberga ■ Budowanie zespołu role zespołowe i proces grupowy, efektywność zespołu. Efektywność osobista ■ Coaching osobisty, szkolenia coachingu, ■ Zarządzanie sobą w czasie ■ Zarządzanie energią (cykl energetyczny) ■ Zarządzanie stresem</p>

Doświadczenie zawodowe	Doświadczony sprzedawca coach i trener biznesu realizujący procesy rozwojowej dla ponad 100 firm. Korzystający z naukowo sprawdzonych elementów rozwojowych. Posiada dużą łatwość w nawiązywaniu kontaktów cechujący się dużą kreatywnością i samodzielnością w realizacji powierzanych zadań. Szkolił m.in: ABB, Bridgestone, BZWBK, Capgemini, Cargotec, Chłopskie Jadło, Cyfra+ „Expander”, Elektrobudowa, Electrolou, Grupa Kęty, Grupa Żywiec, Górażdże Cement, GUS, INTERIA.PL, IKEA, Komfort S.A., Making Waves, Maspex, Netia S.A., Nokia, Orange, Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o., Polska Żegluga Morska, P4 PLAY, ROCA Polska, Sonoco Poland Packaging Services Sp. z o.o., TAURON, Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<ul style="list-style-type: none"> • Realizacja ponad 2 500 godz. pracy na sali szkoleniowej. • Realizacja ponad 1 000 godz. coachingu indywidualnego. • Realizacja procesów rozwojowych dla ponad 100 firm
Wykształcenie	AGH University of Science and Technology

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Noconiów 14/1 41-810 Zabrze, woj. śląskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:</p>	Warunki logistyczne:
---	----------------------