

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

Automotywacja – rozwój i chęć do pracy jako źródło sukcesów zawodowych i osobistych, warsztaty

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		2020/02/14/41053/531294	
Cena netto	3 600,00 zł	Cena brutto	3 600,00 zł
Cena netto za godzinę	225,00 zł	Cena brutto za godzinę	225,00
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-05-13	Termin zakończenia usługi	2020-05-14

Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-02-14	Termin zakończenia rekrutacji	2020-05-12
Maksymalna liczba uczestników	8		
Kategoria główna KU	Rozwój osobisty		
Kategorie dodatkowe KU	Usługi		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance		
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	Hamera Group Sp. z o.o.		
Osoba do kontaktu	Dominik Hamera	Telefon	+48 888 677 422
E-mail	office@hameragroup.com		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Cel edukacyjny C1 - Podstawa znajomości automotywacji oraz sposobów wpływania na własne nastawienie. C2 - Umiejętność samooceny wpływu optymistycznego i pesymistycznego podejścia na postrzeganie sukcesów. C3 - Umiejętność posługiwania się technikami motywacyjnymi, przekonań i nawyków. C4 - Umiejętność stworzenia wydajności i efektywności swojej pracy, oraz pozytywnego wpływu na pracę zespołu. Opis efektów kształcenia. Po zakończeniu szkolenia i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia uczestnik zdobędzie wiedzę w zakresie; W1 - Automotywacji. W2 - Sposobów wpływania na własne nastawienie. W3 - Samooceny. W4- Wpływu optymistycznego i pesymistycznego podejścia na postrzeganie sukcesów. W5 - Technik motywacyjnych. W6 - Przekonań i nawyków. W7 - Pętli nawyku. Metod zmiany nawyków. W8 - Metod radzenia sobie z trudnymi sytuacjami oraz redukcji stresu. W9 - Relacji pomiędzy celami osobistymi a zawodowymi. Po zakończeniu szkolenia i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia uczestnik w zakresie umiejętności potrafi; U1 - Umiejętność przeprowadzania autoanalizy. U2 - Umiejętność wyboru najlepszych dla siebie technik motywacyjnych. U3 - Umiejętność wpływania na swoje przekonania i nawyki. U4 - Umiejętność radzenia sobie w trudnych, stresujących sytuacjach i rzetelnej oceny własnych możliwości. U5 - Umiejętność podnoszenia własnej efektywności osobistej oraz wyznaczania realnych celów w życiu prywatnym i zawodowym. Po zakończeniu szkolenia i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia uczestnik w zakresie kompetencji społecznych potrafi; K1 - samodzielnie kierować swoim rozwojem w życiu prywatnym i zawodowym. K2 - pracować w zespole przy uświadamianiu wspólnych celów i motywacji.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Wykaz zagadnień

1. Automotywacja – czym jest, jakie formy może przybierać, dlaczego jest dla nas tak ważna?
2. Jak nastawić się na skuteczne działanie?
3. Wpływ nastawienia i podejścia do życia na rozwój w życiu prywatnym i zawodowym.
4. Metody autoanalizy i wpływania na własną motywację.
5. Jak czerpać satysfakcję z małych sukcesów?
6. Czym jest samoocena?
7. Porównanie optymistycznego i pesymistycznego podejścia do życia
8. Jak myśli „człowiek sukcesu”?
9. Techniki motywacyjne wprowadzenie
10. Motywacja pozytywna i negatywna.
11. Motywacja wewnętrzna i zewnętrzna.
12. Czy wiem, co motywuje mnie najbardziej?
13. Praca nad własną motywacją.
14. Przekonania wspierające i ograniczające a moje życie zawodowe.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Po zakończeniu szkolenia i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia uczestnik zdobędzie wiedzę w zakresie;

W1 - Automotywacji

W2 - Sposobów wpływania na własne nastawienie

W3 - Samooceny

- W4- Wpływu optymistycznego i pesymistycznego podejścia na postrzeganie sukcesów
- W5 - Technik motywacyjnych
- W6 - Przekonań i nawyków
- W7 - Pętli nawyku. Metod zmiany nawyków
- W8 - Metod radzenia sobie z trudnymi sytuacjami oraz redukcji stresu
- W9 - Relacji pomiędzy celami osobistymi a zawodowymi

Po zakończeniu szkolenia i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia uczestnik w zakresie umiejętności potrafi;

- U1 - Umiejętność przeprowadzania autoanalizy.
- U2 - Umiejętność wyboru najlepszych dla siebie technik motywacyjnych.
- U3 - Umiejętność wpływania na swoje przekonania i nawyki.
- U4 - Umiejętność radzenia sobie w trudnych, stresujących sytuacjach i rzetelnej oceny własnych możliwości.
- U5 - Umiejętność podnoszenia własnej efektywności osobistej oraz wyznaczania realnych celów w życiu prywatnym i zawodowym.

Po zakończeniu szkolenia i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia uczestnik w zakresie kompetencji społecznych potrafi;

- K1 - samodzielnie kierować swoim rozwojem w życiu prywatnym i zawodowym
- K2 - pracować w zespole przy uświadamianiu wspólnych celów i motywacji

Grupa docelowa

Przedsiębiorcy i ich pracownicy

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Automotywacja - rozwój i chęć do pracy jako źródło sukcesów zawodowych i osobistych, warsztaty. Dzień 1	2020-05-13	08:00	16:00	8:00
2	Automotywacja - rozwój i chęć do pracy jako źródło sukcesów zawodowych i osobistych, warsztaty. Dzień 2	2020-05-14	08:00	16:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Kamila Sanok
Obszar specjalizacji	Promocja, marketing, social media, sprzedaż, obsługa klienta, coaching, rozwój osobisty.

Doświadczenie zawodowe	Doświadczenie zdobyte podczas prowadzenia szkoleń z zakresu sprzedaży, motywacji, budowania zespołu, organizacji i technik pracy. Doradztwo finansowe i sprzedażowe
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od 2014 prowadzi regularnie szkolenia z zakresu kompetencji menedżerskich Prezentacja, Wyszukiwanie, analiza i wykorzystanie informacji, Wykorzystanie technologii ICT w procesie komunikacji, Automotywacji – rozwój i chęć do pracy jako źródło sukcesów zawodowych i osobistych, marketingu, promocji, social media, sprzedaży, kontaktu z klientem, komunikacji bezpośredniej, e-marketingu, nawiązywania i utrzymywania relacji B2B.
Wykształcenie	Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Wrocław, woj. dolnośląskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Dokładny adres zostanie podany do 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia.</p>	Warunki logistyczne:
--	----------------------