

Radzenie sobie ze stresem i emocjami, komunikacja interpersonalna- Efektywność osobista

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi		2020/02/19/6568/532976	
Cena netto	890,00 zł	Cena brutto	890,00 zł
Cena netto za godzinę	55,63 zł	Cena brutto za godzinę	55,63
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-02-27	Termin zakończenia usługi	2020-02-28
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-02-19	Termin zakończenia rekrutacji	2020-02-26
Maksymalna liczba uczestników		8	
Kategoria główna KU		Zarządzanie i organizacja	
Kategorie dodatkowe KU		Usługi Rozwój osobisty	

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat ISO 29990:2010 - Usługi edukacyjne dla potrzeb kształcenia pozaszkolnego i szkoleń – podstawowe wymagania dla dostawców usług
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		Grupa Szkoleniowa SOLBERG Marzena Mrukwa	
Osoba do kontaktu	Marzena Mrukwa	Telefon	+48 33 300 31 45
E-mail	biuro@solberg-szkolenia.pl		

Cel usługi

<p>Cel biznesowy</p> <p>Poprawienie efektywności osobistej w zakresie radzenia sobie ze stresem, komunikacji interpersonalnej oraz radzenia sobie z emocjami w miesiąc po zakończeniu szkolenia.</p>
<p>Cel edukacyjny</p> <p>Celem szkolenia jest uzupełnienie wiedzy osób na każdym stanowisku poprzez przekazanie informacji dotyczących zwiększenia efektywności osobistej. Po szkoleniu uczestnik - ma uporządkowaną wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej oraz radzenia sobie ze stresem - potrafi nawiązywać pozytywne relacje w pracy zawodowej i życiu osobistym, potrafi kontrolować emocje, potrafi radzić sobie w sytuacjach trudnych i stresujących, umie asertywnie reagować - ma umiejętność samokształcenia się, rozumie znaczenie efektywności osobistej, komunikacji interpersonalnej i budowania relacji oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu</p>

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA Z ELEMENTAMI INTELIGENCJI EMOCJONALNEJ , ZARZĄDZANIE STRESEM, ASERTYWNOŚĆ

Komunikacja interpersonalna jest podstawą wszelkich interakcji między ludźmi. Jest też uniwersalnym narzędziem, które wykorzystujemy niezależnie od tego, czym się zajmujemy. Trudno wyobrazić sobie dzisiaj jakiegokolwiek stanowisko, którego efekty pracy nie są powiązane z efektami pracy innych osób.

Niezależnie od celu, w jakim się komunikujemy (aby informować, wyjaśniać, negocjować, wspierać czy motywować) porozumiewanie się stanowi podstawę naszych relacji w życiu prywatnym, jak i na gruncie zawodowym.

Znajomość zasad efektywnej komunikacji, umiejętne słuchanie, prowadzenie dyskusji czy też asertywne wyrażanie własnego zdania to niezwykle wartościowe i niezbędne umiejętności, aby budować zdrowe relacje z innymi i odnosić życiowe sukcesy. Wiedza o rządzących komunikacją interpersonalną zasadach, uwzględniających cechy osobowe, psychologię emocji oraz umiejętności poprawnego konstruowania oraz odbierania komunikatów oraz spójność treści i formy, aby to co chcemy powiedzieć było tym, co rzeczywiście mówimy - to obszar, który powinniśmy stale rozwijać należy rozwijać.

Celem warsztatów będzie nabycie niezbędnej wiedzy z zakresu psychologii emocji, inteligencji emocjonalnej, źródeł powstawania konfliktów oraz wykształcenie praktycznych umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej, wpływających na efekty i jakość naszych relacji.

Uczestnicy zrozumieją, jak duże znaczenie w komunikacji odgrywają nasze myśli i przekonania, otrzymają narzędzia pozwalające na skuteczne radzenie sobie w sytuacjach trudnych związanych z konfliktem oraz poznają zasady budowania autorytetu/ marki własnej w życiu prywatnym i zawodowym.

Warsztat szkoleniowy pokaże uczestnikom, w jaki sposób ludzie mogą na siebie oddziaływać, z czego składa się komunikacja międzyludzka oraz jak rozwijać inteligencję emocjonalną. Uczestnicy szkolenia zapoznają się też w praktyce z najskuteczniejszymi stylami i strategiami komunikacyjnymi, umożliwiającymi dokładne zrozumienie drugiej strony.

**Zdolność do efektywnego komunikowania się nigdy wcześniej nie była tak istotna, jak dziś!
Chcesz poznać:**

- swój osobisty potencjał w zakresie komunikacji interpersonalnej?
- jak dzięki komunikacji osiągnąć sukces w budowaniu relacji?
- w jaki sposób możesz świadomie zarządzać komunikacją niewerbalną, by wzbudzać zaufanie i sympatię?
- czym jest konstruktywna informacja zwrotna?
- różnice między słyszeniem a słuchaniem?
- parafrazę, aby móc wpływać na redukcję konfliktów i nieporozumień?
- rozumianym i rozumiałym w kontaktach interpersonalnych?
- w jaki sposób zbudować dobre relacje z rozmówcą i jak słowami wpływać na zachowanie innych?
- jak powstają emocje i jak nimi zarządzać w zgodzie z samym sobą?
- czym jest stres, skąd się bierze wypalenie zawodowe i jak temu zapobiegać?
- sposoby na wykorzystanie i rozwijanie inteligencji emocjonalnej?

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW SZKOLENIA:

- uświadomią sobie znaczenie umiejętności porozumiewania się i jej wpływu na budowanie relacji międzyludzkich,
- nauczą się wykorzystywać zasady poprawnej komunikacji niewerbalnej w budowaniu marki własnej/ autorytetu
- poznają techniki zadawania efektywnych pytań oraz korzyści z aktywnego słuchania
- nauczą się świadomego zarządzania komunikacją werbalną i niewerbalną,
- zdobędą praktyczne umiejętności udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej
- zapoznają się z zasadami asertywnej komunikacji
- nauczą się wykorzystywać inteligencję emocjonalną w celu poprawy komunikacji interpersonalnej
- zapoznają się z przyczynami powstawania stresu, jego następstwami oraz możliwościami jego redukcji w szybki i skuteczny sposób

- nauczą się świadomie kreować swoją postawę oraz wypracują własny model wizerunku

Czas trwania: 2 dni (16 h)

CENA SZKOLENIA OTWARTEGO: 1100 zł brutto / os (zw. z VAT)

Cena szkolenia zawiera:

- pakiet materiałów szkoleniowych,
- obiad + przerwy kawowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia,
- indywidualne konsultacje z trenerem w dniu trwania szkolenia

Metodologia prowadzenia szkolenia:

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe. Zgodnie z Cyklem KOLBA, by zagwarantować SKUTECZNOŚĆ szkolenia:

20% czasu – poświęcamy teorii

80 % czasu poświęcone jest na:

- symulacje,
- mini- wykłady
- ćwiczenia
- prace indywidualne, w parach i grupowe,
- dyskusje moderowane przez trenera,
- burze mózgów,
- case study.

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych.

Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań. Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

! Praca w małych grupach szkoleniowych pozwala na zastosowanie metod coachingowych oraz gwarantuje intensywną, warsztatową formę prowadzenia szkolenia.

PROGRAM SZKOLENIA:

EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI

- Znaczenie komunikowania się w budowaniu relacji
- Efektywna komunikacja a „bariery” komunikacyjne
- Komunikacja to nie tylko słowa, jak wykorzystać świadomie przekaz niewerbalny
- Jak się porozumieć, gdy nie ma „chemii” Czym są style komunikowania? Ich znaczenie w efektywnej współpracy zespołu
- Autodiagnoza własnego stylu komunikacyjnego. Macierz zachowań i reakcji a styl osobowościowy
- Rapport, jako podstawa zrozumienia, budowania relacji oraz wywierania wpływu

KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

- Anatomia wypowiedzi
- Słowa niosą moc – co mówić, aby nas słuchano
- Wykorzystanie języka wpływu i perswazji
- Fakty a ich interpretacja – skąd się biorą zniekształcenia w komunikacji werbalnej i jak je eliminować.

AKTYWNE SŁUCHANIE

- Znaczenie słuchania – zasady rządzące aktywnym słuchaniem.
- Sztuka zadawania pytań – siła DOBRYCH pytań w komunikacji.
- Korzyści z zadawania pytań.
- Pytania jako metoda zbierania informacji oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami.
- Technika parafrazy a wspólne zrozumienie komunikatów.
- Prowadzenie rozmów poprzez zadawanie pytań.

ROLA INFORMACJI ZWROTNEJ W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ I BUDOWANIU RELACJI

- „Dobra” i „zła” informacja zwrotna – cechy.
- Jak udzielać motywującej informacji zwrotnej w trudnych sytuacjach
- Krytyczna informacja zwrotna
- Pochwały i okazywanie uznania – jak to działa na innych.

ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH

- Czym jest asertywność?
- Asertywne wyrażanie oczekiwań – komunikat JA.
- Egzekwowanie własnych praw i ustanawianie granic psychologicznych.
- Metody mówienia NIE w ujęciu asertywnym
- Nierealne żądania. Obrona przed szantażem, manipulacją i agresją.
- Jak skutecznie kontrolować rozmowę?
- Asertywna komunikacja bez nieporozumień. Informacja zwrotna i inne komunikaty asertywne .

SYTUACJE TRUDNE I KONFLIKTOWE I SPOSOBY ICH ROZWIĄZYWANIA

- skąd się biorą konflikty i jak im zapobiegać
- rodzaje sytuacji trudnych i konfliktowych
- analiza i sposoby rozwiązania konfliktów w praktyce

AUTOPREZENTACJA JAKO ŚWIADOMY KOMUNIKAT

- Co komunikujemy innym
- Czym jest wizerunek własny
- Poczucie własnej wartości a wizerunek
- Rola wizerunku w życiu zawodowym
- Budowanie wiarygodności
- Elementy komunikacji niewerbalnej i werbalnej
- Spójność komunikatów. Znaczenie gestów, praca głosem, parajęzyk

KOMPETENCJE INTELIGENCJI EMOCJONALNEJ

Kompetencje psychologiczne (relacje z samym sobą)

- Samoświadomość
- Samoocena
- Samokontrola lub Samoregulacja

Kompetencje prakseologiczne (inaczej kompetencje działania-nasz stosunek do zadań, wyzwań i działań)

- Motywacja
- Zdolności adaptacyjne
- Sumienność

Kompetencje społeczne (relacje z innymi)

- Empatia
- Asertywność
- Perswazja
- Przywództwo
- Współpraca

ZARZĄDZANIE EMOCJAMI. STRES

- po co nam emocje
- ABC emocji – metody pracy
- skąd się bierze stres
- stres pozytywny i negatywny techniki rozładowania stresu

Metodologia prowadzenia szkolenia:

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe:

- symulacje, - mini- wykłady- ćwiczenia- prace indywidualne, w parach i grupowe,
- dyskusje moderowane przez trenera, - burze mózgów,- case study.

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych. Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań.

Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

!Praca w małych grupach szkoleniowych pozwala na zastosowanie metod coachingowych oraz gwarantuje intensywną, warsztatową formę prowadzenia szkolenia.

Gwarancje SOLBERG:

- gwarancja małej grupy,tak by skupić się maksymalnie na każdym uczestniku
- gwarancja warsztatowej formy szkolenia, tak by zwiększyć efektywność szkolenia
- gwarancja indywidualnego podejścia do każdego uczestnika- powiedz nam o swoich oczekiwaniach a dostosujemy szkolenie do Twoich potrzeb

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Celem warsztatów będzie nabycie niezbędnej wiedzy z zakresu psychologii emocji, inteligencji emocjonalnej, źródeł powstawania konfliktów oraz wykształcenie praktycznych umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej, wpływających na efekty i jakość naszych relacji.

Uczestnicy zrozumieją, jak duże znaczenie w komunikacji odgrywają nasze myśli i przekonania, otrzymają narzędzia pozwalające na skuteczne radzenie sobie w sytuacjach trudnych związanych z konfliktem oraz poznają zasady budowania autorytetu/ marki własnej w życiu prywatnym i zawodowym.

Warsztat szkoleniowy pokaże uczestnikom, w jaki sposób ludzie mogą na siebie oddziaływać, z czego składa się komunikacja międzyludzka oraz jak rozwijać inteligencję emocjonalną. Uczestnicy szkolenia zapoznają się też w praktyce z najskuteczniejszymi stylami i strategiami komunikacyjnymi, umożliwiającymi dokładne zrozumienie drugiej strony.

Grupa docelowa

Uczestnicy:

Każdy kto chciałby zwiększyć swoją efektywność w zakresie psychologii emocji, inteligencji emocjonalnej, źródeł powstawania konfliktów oraz wykształcenie praktycznych umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej, wpływających na efekty i jakość naszych relacji.

Materiały dydaktyczne

notes, długopis, materiały szkoleniowe, certyfikat ukończenia szkolenia

Informacje dodatkowe

Grupę Szkoleniową SOLBERG tworzą ludzie, którzy w branży szkoleniowej pracują od lat. Nasi trenerzy posiadają często ponad 20-letnie doświadczenie w branży szkoleniowej. Jesteśmy dynamiczni, otwarci, kreatywni a naszą wspólną pasją jest organizowanie szkoleń.

!Należymy do grona firm szkoleniowych posiadającą wpis do Rejestru Instytucji Szkoleniowych 2.24/00207/2014

Otrzymaliśmy tytuł NAJLEPSI 2017 Oferteo.pl oraz NAJLEPSI 2018 Oferteo.pl w kategorii najlepsza firma szkoleniowa woj. śląskiego <https://www.oferteo.pl/szkoleniasprzedazowe/cieszyn>

Otrzymaliśmy tytuł PROFESJONALNY SPRZEDAWCA Oferteo.pl, co oznacza, że traktujemy naszych Klientów z największą starannością

Posiadamy certyfikat jakości ISO 29990:2010

Posiadamy certyfikat ISO 9001

Otrzymaliśmy prestiżową nagrodę ORŁY KSZTAŁCENIA 2018- I miejsce wybór Klientów

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	warsztaty	2020-02-27	09:00	17:00	8:00
2	warsztaty	2020-02-28	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Izabela Boratyńska
Obszar specjalizacji	<p>Jako akredytowany Coach Kryzysowy™ oraz Trener Relacji i Rozwoju osobistego specjalizuję się w kryzysach emocjonalnych w życiu prywatnym i zawodowym. Klientów wspieram w budowaniu poczucia własnej wartości, rozwoju osobistym i zawodowym. Pracuję z osobami zmagającymi się z chronicznym stresem, konfliktami i kryzysami w pracy, a także wypaleniem zawodowym. Uczę, jak pracować ze stresem, pokonywać życiowe bariery, rozwijać talenty i budować zdrowe relacje międzyludzkie. Zakres realizowanych szkoleń:</p> <p>KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA/ ROZWÓJ OSOBISTY DWA WYMIARY KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ W UJĘCIU NLP, STYLE KOMUNIKACJI wg. teorii von THUNA, SYSTEMY REPREZENTACJI, BARIERY KOMUNIKACYJNE ORAZ NARZĘDZIA WSPOMAGAJĄCE PROCES KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ, WYSTĄPIENIA PUBLICZNE I AUTOPREZENTACJA Z EL. PERSWAZJI, INTELIGENCJA EMOCJONALNA, STYLE KOMUNIKACJI W PRACY MENEDŻERA, BUDOWANIE AUTORYTETU, ZARZĄDZANIE STRESEM, PRACA Z EMOCJAMI ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM I MOTYWACJA COACHINGOWY STYL ZARZĄDZANIA, KOMPETENCJE SKUTECZNEGO MENEDŻERA, INTELIGENCJA EMOCJONALNA W KIEROWANIU ZESPOŁEM, STYLE ZARZĄDZANIA, SPOSOBY MOTYWACJI, PROFIL KANDYDATA ORAZ REKRUTACJA I SELEKCJA PRACOWNIKÓW, PRZYWÓDZTWO SYTUACYJNE WG K. BLANCHARDA, MENTORING I COACHING PRACOWNIKÓW Z WYKORZYSTANIEM NARZĘDZI COACHINGOWYCH, MOTYWOWANIE POZAFINANSOWE ROZMOWA OCENIAJĄCA/ OKRESOWA Z WYZNACZANIEM CELÓW, ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE I ORGANIZACJA WŁASNEJ PRACY ZARZĄDZANIE ZMIANĄ, PRACA Z CELEM, INTEGRACJA I ROLE ZESPOŁOWE, KONFLIKTY W ZESPOLE, PRACA ZE STRESEM, COACHINGI</p> <p>Prowadzę coaching indywidualny w obszarze: praca z emocjami, zarządzanie stresem, inteligencja emocjonalna, praca z celem i motywacją, kryzys w pracy i w życiu prywatnym, wypalenie zawodowe, interwencja kryzysowa, Coaching biznesowy: bezstresowe zarządzanie, motywacja, praca z celem, efektywne zarządzanie czasem,</p>

Doświadczenie zawodowe	<p>Trenerka z ponad 19letnim doświadczeniem. Nieustannie pracuję z ludźmi zgłębiając obszar komunikacji międzyludzkiej i rozwijając zdrowe relacje. Przez kilka lat zarządzałam pracą specjalistów i menedżerów, rekrutując, wdrażając, szkoląc, motywując i oceniając. Od kilkunastu lat projektuję i prowadzę szkolenia z komunikacji, sprzedaży i zarządzania. Prowadzę coaching dla specjalistów oraz kadry menedżerskiej. Wykorzystuję zdobyte doświadczenie oraz nowości na rynku szkoleń. Wprowadzam do szkoleń elementy NLP, metody coachingowe, zarządzanie stresem, kryzysem oraz inteligencję emocjonalną - najskuteczniejszy gwarant sukcesu. Jestem osobą niezwykle komunikatywną, kreatywną z dużym poczuciem misji, ale też humoru, niezbędnym w pracy z ludźmi. Jako zadaniowiec skupiam się i dążę do wyznaczonego celu.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Prowadzę szkolenia w oparciu o Cykl Kolba. Staram się zachować proporcję: 20% wykład i 80% warsztat. Każdy z uczestników poznając nową wiedzę ma okazję ją przedyskutować, przećwiczyć przez odpowiednio dobrane metody szkoleniowe: scenki, praca w grupach, case study itp. również na własnych przykładach oraz nauczyć się je stosować w przyszłości. Jako, że jestem praktykiem w ww. dziedzinach, moja wiedza jest też poparta doświadczeniem, a zatem w trakcie dyskusji jestem w stanie podać dużo przykładów z „życia” i odpowiedzieć na trudne pytania uczestników.</p>
Wykształcenie	<p>Coach ICI - International Association of Coaching Institutes · Coach Kryzysowy™ - Polskie Towarzystwo Coachingu Kryzysowego · Practitioner of Art of NLP - Polskie Stowarzyszenie NLP i International Association of NLP Institutes · Trener Zarządzania - Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK · Dyplom Coaching i NLP - Studia podyplomowe WSiZ Rzeszów</p>

Lokalizacja usługi

<p>Adres: al. Aleje Jerozolimskie 181 B 02-222 Warszawa, woj. mazowieckie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: ADGAR PLAZA</p>	<p>Warunki logistyczne:</p>
---	-----------------------------