

# Dialog Motywujący

## Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla osób indywidualnych</li><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>2017/10/27/10513/95287</b>	
Cena netto	<b>540,00 zł</b>	Cena brutto	<b>540,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>33,75 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>33,75</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>16</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2017-11-09</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2017-11-10</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2017-11-02</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2017-11-08</b>
Maksymalna liczba uczestników		16	
Kategoria główna KU		<b>Psychologia</b>	
Kategorie dodatkowe KU		<b>Medycyna Szkolnictwo</b>	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		<b>Certyfikaty:</b> Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES)	
Czy usługa pozwala na zdobycie 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>Grupa Active Change Leszek Zawlocki</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Bożena Czernek</b>	Telefon	<b>+48 509 501 476</b>
E-mail	<b>biuro@ipri.com.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

- Zapoznanie uczestników z podstawowymi założeniami Dialogu Motywującego.
- Pogłębienie umiejętności uczestników z zakresu motywowania klientów do zmiany zachowań.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

Proponowany program będzie realizowany w czasie dwóch dni szkoleniowych (16 godzin zegarowych z przerwami włącznie)

#### DZIEŃ I

- Wzajemne poznanie się grupy i podzielenie się własnymi oczekiwaniami co do szkolenia
- Podstawy teoretyczne Dialogu Motywującego i sylwetki jego twórców
- Duch Dialogu Motywującego
- Zasady Dialogu Motywującego
- Metody Dialogu Motywującego
- Rozwiązywanie ambiwalencji - metoda przełamywania impasu w procesie zmiany

#### DZIEŃ II

- Język zmiany i język podtrzymania
- Wzmacnianie języka zmiany - pogłębianie motywacji
- Opór/rozdźwięk w relacji klient - specjalista
- Proces zmiany
- Etapy zmiany zachowań
- Wykorzystanie Dialogu Motywującego w pracy zawodowej uczestników szkolenia

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

Uczestnik szkolenia:

- zdobędzie wiedzę dotyczącą efektywnego sposobu motywowania do zmiany
- zdobędzie nowe umiejętności radzenia sobie z oporem pojawiającym się w relacji z klientem
- dowie się, jak reagować na niechęć klientów i brak gotowości do zmiany
- nauczy się wydobywać i wzmacniać wewnętrzną motywację do zmiany
- nauczy się, jak rozwiązywać ambiwalencję klienta do zmiany, która jest częstą przyczyną impasu pojawiającego się w kontakcie specjalisty z klientem

## Grupa docelowa

Szkolenie kierujemy przede wszystkim do osób pracujących z osobami uzależnionymi, psychologów, pedagogów oraz pracowników instytucji pomocy społecznej, placówek opiekuńczo-wychowawczych, punktów interwencji kryzysowej i organizacji pozarządowych. Ze szkolenia mogą skorzystać również osoby wykonujący inne zawody pomocowe, które w ramach wykonywanego zawodu pracują z klientami mającymi trudności z motywacją i wprowadzaniem zmian.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

## Osoby prowadzące usługę

## Lokalizacja usługi

Adres: <b>Powroźnicza 6/2</b> <b>30-307 Kraków, woj. małopolskie</b>  Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne:
--	----------------------