

Dialog Motywujący

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		2017/10/27/10513/95287	
Cena netto	540,00 zł	Cena brutto	540,00 zł
Cena netto za godzinę	33,75 zł	Cena brutto za godzinę	33,75
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2017-11-09	Termin zakończenia usługi	2017-11-10
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2017-11-02	Termin zakończenia rekrutacji	2017-11-08
Maksymalna liczba uczestników		16	
Kategoria główna KU		Psychologia	
Kategorie dodatkowe KU		Medycyna Szkolnictwo	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES)	
Czy usługa pozwala na zdobycie 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 Active Change Leszek Zawlocki	
Osoba do kontaktu	Bożena Czernek	Telefon	+48 509 501 476
E-mail	biuro@ipri.com.pl		

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