

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Rozwój umiejętności osobistych i zawodowych handlowca w czasach stale zmieniającej się rzeczywistości biznesowej

Numer usługi 2021/12/22/52158/1267001

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 28.10.2024 do 29.10.2024

7 000,00 PLN brutto

7 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|---------------------------------|---|
| Kategoria | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | pracownicy działu handlowego |
| Minimalna liczba uczestników | 6 |
| Maksymalna liczba uczestników | 16 |
| Data zakończenia rekrutacji | 27-10-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 28 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik usługi będzie potrafił funkcjonować w trudnych dla siebie sytuacjach biznesowych jednocześnie radząc sobie z wyzwaniami swojej pracy poprzez zwiększenie samoświadomości i umiejętności radzenia sobie z problemami.

Uczestnik zdobędzie wiedzę jak przeprowadzić ocenę zagrożeń związanych ze stresem w swoim miejscu pracy, pozna także aktywne i pasywne metody radzenia sobie ze stresem z perspektywy swoich potrzeb.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|------------------|
| Definiuje swoje zasoby i obszary do rozwoju w zakresie wykonywanej pracy. | określa jak zmienić swoje niesprzyjające przekonania oraz zestawiać je z faktami w sytuacjach biznesowych | Test teoretyczny |
| Dobiera sposoby na samowsparcie w stresujących i trudnych dla niego sytuacjach biznesowych | Charakteryzuje swój cel biznesowy i określa swój plan i sposoby na osiągnięcie go. | Test teoretyczny |
| Projektuje swoją ścieżkę rozwoju w organizacji | Odpowiednio dobiera narzędzia i metody realizacji swoich celów do własnych możliwości i potencjału | Test teoretyczny |
| Stosuje zróżnicowane sposoby myślenia i działania w stosunku do swoich przekonań i nawyków | Podejmuje świadome, strategiczne i odpowiedzialne decyzje w trudnych sytuacjach biznesowych | Test teoretyczny |
| Czuje się odpowiedzialny za swoją pracę, za drogę i sposoby dotarcia do celu | Zwiększa poziom swojej wewnętrznej motywacji. | Test teoretyczny |
| Jest świadomy swoich możliwości | Pobudza swoją kreatywność do generowania rozwiązań w trudnych dla siebie sytuacjach | Test teoretyczny |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Dzień 1.

„Zwiększ swoją świadomość i działaj sprawnie”

1. Koło życia i wartości, zdefiniowanie obszarów życia i pracy i zbadanie aktualnego poziomu satysfakcji – ćwiczenie wraz z omówieniem.
2. Kim jestem? Kwestionariusz osobowy badający rodzaj osobowości wg C.G. Jung'a wraz z omówieniem.
3. Osobista Analiza SWOT – moje zasoby i obszary do rozwoju – ćwiczenie wraz z omówieniem.
4. Określenie celu i kierunku rozwoju zawodowego metodą Grow – warsztat.

„Zaplanuj swój rozwój”

1. Łowienie wieloryba - Czym jest planowanie w osiąganiu celu? O zarządzaniu sobą i priorytetyzacji celu – ćwiczenie wraz z omówieniem.
2. Out of the box – praca ze zmianą perspektywy.
3. Planowanie wsteczne, czyli jak osiągnąć wybrany cel, aby ścieżka do niego była jak najbardziej efektywna – ćwiczenie wraz z omówieniem.
4. Kotwice przestrzenne – nadawanie werbalnego lub niewerbalnego znaczenia krokom milowym na drodze do osiągnięcia zamierzonego celu – ćwiczenie wraz z omówieniem.

Dzień 2.

„Praca z dylematem – superwizja możliwości”

1. Dualizm systemu norm i wartości w drodze do celu, czyli o systemie znaczeń wyborów – ćwiczenie wraz z omówieniem.
2. Dylematy w wyborze opcji i możliwości dotarcia do wyznaczonego celu – praca z przestrzenią – ćwiczenie wraz z omówieniem.
3. Góra lodowa z elementami piramidy Dilts'a – wybudzanie i pielęgnowanie głębokiej motywacji wewnętrznej - ćwiczenie wraz z omówieniem.

„Moje nastawienie – moja odpowiedzialność”

1. Praca z przekonaniem, zamiana niesprzyjających przekonań związanych z nimi na Zasady Zdrowego Myślenia z elementami RTZ Racjonalnej Terapii Zachowań – ćwiczenie wraz z omówieniem.
2. Reprinting, czyli jak przeprogramować swoje nawyki.

Dzień 3.

„Nadaj swoim myślom realny kształt”

1. Cel, zmiana, aktywność sukces, czyli Subiektywna Mapa Sytuacji – doprecyzowanie działań zmierzających do osiągnięcia głównego celu – ćwiczenie wraz z omówieniem.
2. Matryca zmiany – adaptacja do nowych warunków przy zachowaniu trwałości zmiany na poziomie wartości i zachowań – ćwiczenie wraz z omówieniem.
3. System i środowisko jako element wspierający lub ograniczający zmianę – ćwiczenie ze zmianą perspektywy wraz z omówieniem.

„Synergia jako klucz do skutecznej zmiany”

1. Optymizm, talent i sens, weryfikacja punktów stykowych prowadząca do synergii zmiany – ćwiczenie wraz z omówieniem.
2. Utrzymanie zmiany – połączenie najważniejszych bodźców, emocji i punktów zwrotnych w gospodarowanie trwałą zmianą.
3. Pełna sesja clean coaching dla zapewnienia wytrwania w zmianie poprzez „napisanie oprogramowania” z poziomu nieświadomości do pełnej świadomości.

Dzień 4.

„Zbierz, podsumuj wnioskuje”

1. Ułożenie dotychczasowych wniosków z ćwiczeń i sesji w system, aktywizowanie zasobów w użytecznych dla siebie sposób – ćwiczenie wraz z omówieniem.
2. Scentrowanie i wzmacnianie zasobności – budowanie poczucia sprawczości jednostki – ćwiczenie wraz z omówieniem.
3. Sesja Clean Coaching podsumowująca dotychczasowe działania i ich rezultaty.
4. Podsumowanie działań oraz wskazanie dalszych obszarów do rozwoju – informacja zwrotna Coacha-Trenera.

UWAGA: Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej. Istnieje możliwość jego modyfikacji oraz dopasowania do potrzeb konkretnej grupy uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 4 Dzień 1 | Angelika Kajrys | 28-10-2024 | 08:00 | 15:00 | 07:00 |
| 2 z 4 Dzień 2 | Angelika Kajrys | 28-10-2024 | 08:00 | 15:00 | 07:00 |
| 3 z 4 Dzień 4 | Angelika Kajrys | 29-10-2024 | 08:00 | 15:00 | 07:00 |
| 4 z 4 Dzień 3 | Angelika Kajrys | 29-10-2024 | 08:00 | 15:00 | 07:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 7 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 7 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 250,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 250,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Angelika Kajrys

Trener, coach ICF - certyfikowany praktyk metody NLP, NVC, Transforming Communication. Specjalizacje: Life coaching, Biznes coaching, Coaching grupowy, Corporate coaching, Coaching kariery, Coaching online.

Współtworzy Warsztat Dobrych Myśli wspierając kobiety w poszukiwaniu własnej drogi zawodowej oraz Strefę handlowca, miejsce do wymiany doświadczeń z zakresu sprzedaży, komunikacji,

kształtowania postaw i rozumienia emocji.

Posiada doświadczenie współpracującymi takimi obszarami jak: Usługi windykacyjne i BIG, Outsourcingowe Contact Center, Sprzedaż drobnych AGD, Fotowoltaika, Telekomunikacyjna, Motoryzacyjna, Obrót stałą, Szkolenia specjalistyczne, Beauty and Wellness, Ubezpieczenia, Utylizacja materiałów wybuchowych, Inżynieria produkcyjna, TSL, Handel materiałami budowlanymi, Sprzedaż produktów premium.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

Informacje dodatkowe

PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia. Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600