

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

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

Numer usługi 2021/12/22/52158/1267034

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 09.09.2024 do 12.09.2024

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	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	08-09-2024
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
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definiuje swoje zasoby i obszary do rozwoju w zakresie wykonywanej pracy.</li> <li>2. Potrafi określić i wie jak zmienić swoje niesprzyjające przekonania oraz zestawiać je z faktami w sytuacjach biznesowych.</li> <li>3. Dobiera sposoby na samowsparcie w stresujących i trudnych dla niego sytuacjach biznesowych.</li> <li>4. Charakteryzuje swój cel biznesowy i określa swój plan i sposoby na osiągnięcie go.</li> </ol>	<p>Definiuje narzędzia sprawnej i asertywnej komunikacji interpersonalnej.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Projektuje swoją ścieżkę rozwoju w organizacji.</li> <li>2. Odpowiednio dobiera narzędzia i metody realizacji swoich celów do własnych możliwości i potencjału.</li> <li>3. Stosuje zróżnicowane sposoby myślenia i działania w stosunku do swoich przekonań i nawyków.</li> <li>4. Podejmuje świadome, strategiczne i odpowiedzialne decyzje w trudnych sytuacjach biznesowych.</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Czuje się odpowiedzialny za swoją pracę, za drogę i sposoby dotarcia do celu.</li> <li>2. Zwiększa poziom swojej wewnętrznej motywacji.</li> <li>3. Jest świadomy swoich możliwości.</li> </ol>	<p>Komunikuje swoje potrzeby w kontaktach biznesowych.</p> <p>Pobudza swoją kreatywność do generowania rozwiązań w trudnych dla siebie sytuacjach.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

## 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?

taik

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 – wybudzenie 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.

- Sesja Clean Coaching podsumowująca dotychczasowe działania i ich rezultaty.
- 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
<b>1 z 4</b> Dzień 1	Angelika Kajrys	09-09-2024	08:00	15:00	07:00
<b>2 z 4</b> Dzień 2	Angelika Kajrys	10-09-2024	08:00	15:00	07:00
<b>3 z 4</b> Dzień 3	Angelika Kajrys	11-09-2024	08:00	15:00	07:00
<b>4 z 4</b> Dzień 4	Angelika Kajrys	12-09-2024	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 obszarami jak: Usługi windykacyjne i BIG, Outsourcingowe Contact Center, Sprzedaż drobnych AGD, Fotowoltaika, Telekomunikacyjna, Motoryzacyjna, Obrót stalą, 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

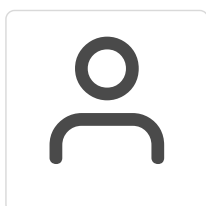
## Adres

Poznań

Poznań

woj. wielkopolskie

## Kontakt



**Angela Janas**

**E-mail** [a.janas@akatconsulting.pl](mailto:a.janas@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 489 003