

**KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA JAKO SZTUKA BUDOWANIA RELACJI - szkolenie**

Numer usługi 2023/04/05/123918/1768878

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

WARTO SZKOLIĆ
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.09.2024 do 03.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla osób mających trudność skutecznego porozumiewania się z innymi.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA JAKO SZTUKA BUDOWANIA RELACJI" prowadzi uczestnika do wzrostu doskonalenia umiejętności komunikowania się w miejscu pracy. Dodatkowo zwiększa pola wpływu w trakcie komunikowania się z ludźmi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje kluczowe elementy inteligencji emocjonalnej. Charakteryzuje wpływ inteligencji emocjonalnej na relacje interpersonalne.	Uczestnik definiuje kluczowe elementy inteligencji emocjonalnej. Charakteryzuje wpływ inteligencji emocjonalnej na relacje interpersonalne.	Test teoretyczny
Uczestnik nadzoruje proces unikania i przeciwdziałania grom psychologicznym, definiuje etapy przebiegu typowych konfliktów i monitoruje ich rozwiązywanie. Skutecznie diagnozuje style pracy i komunikowania się, co pozwala na efektywną współpracę z osobami o różnych stylach i motywatorach.	Uczestnik nadzoruje proces unikania i przeciwdziałania grom psychologicznym, definiuje etapy przebiegu typowych konfliktów i monitoruje ich rozwiązywanie. Skutecznie diagnozuje style pracy i komunikowania się, co pozwala na efektywną współpracę z osobami o różnych stylach i motywatorach.	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje własne motywatory do pracy poprzez kwestionariusz samooceny, monitoruje omawiane style pracy i skutecznie komunikuje się z osobami o różnych motywatorach.	Uczestnik definiuje własne motywatory do pracy poprzez kwestionariusz samooceny, monitoruje omawiane style pracy i skutecznie komunikuje się z osobami o różnych motywatorach.	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

Szkolenie adresowane jest dla osób mających trudność skutecznego porozumiewania się z innymi.

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.

Forma zajęć:

Case study w ramach którego trener rozdziela zadania i zasoby organizacyjne pomiędzy różnych członków zespołu.

Scenka symulacyjna – symulacja prowadzenia rozmowy oceniającej, podczas której uczestnicy zostaną podzieleni na dwuosobowe grupy,

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

Program szkolenia:

Komunikacja interpersonalna wg zasad psychologii.

- Inteligencja Emocjonalna w relacji ze sobą i innymi ludźmi
- Analiza świadomej i nieświadomej komunikacji między ludźmi i jej wpływ na współpracę z innymi ludźmi.
- Przebieg komunikacji między ludźmi - szanse i zagrożenia - jak nad nią zapanować

Jak budować partnerskie relacje?.

- Rola ustalenia zasad dla dobrej współpracy.
- Potrzeby psychologiczne – społeczne w miejscu pracy
- Różnice indywidualne w przyjmowaniu i dawaniu informacji zwrotnej.
- Analiza komunikacji niewerbalnej wynikającej z ekspresji ciała i jej wpływ na komunikację interpersonalną

Blokady komunikacyjne i konflikty w relacjach między ludźmi.

- Gry psychologiczne między ludźmi: jak ich unikać i przeciwdziałać im.
- Przykładowe gry: tu cię mam, moje lepsze/gorsze, zobacz co przez ciebie zrobiłem; tak, ale; ja tylko chciałem ci pomóc.
- Przebieg typowych konfliktów i ich rozwiązywanie

Style pracy i komunikowania się – diagnoza i rozpoznanie.

- Motywatory do pracy – kwestionariusz samooceny swojego stylu pracy.
- Omówienie stylów pracy: staraj się, bądź doskonały, wysilaj się, bądź silny, spiesz się.
- Skuteczna współpraca i komunikacja z osobami o różnych stylach pracy i różnych motywatorach.

Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Wprowadzenie do szkolenia	Maciej Sasin	02-09-2024	08:00	08:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 17 Komunikacja interpersonalna wg zasad psychologii.	Maciej Sasin	02-09-2024	08:15	10:30	02:15
3 z 17 Blokady komunikacyjne i konflikty w relacjach między ludźmi. część 2	Maciej Sasin	02-09-2024	10:45	12:00	01:15
4 z 17 Komunikacja interpersonalna wg zasad psychologii. część 2	Maciej Sasin	02-09-2024	10:45	12:00	01:15
5 z 17 Przerwa	Maciej Sasin	02-09-2024	12:00	12:15	00:15
6 z 17 Jak budować partnerskie relacje?.	Maciej Sasin	02-09-2024	12:15	13:30	01:15
7 z 17 Przerwa	Maciej Sasin	02-09-2024	13:30	13:45	00:15
8 z 17 Jak budować partnerskie relacje?. część 2	Maciej Sasin	02-09-2024	13:45	15:45	02:00
9 z 17 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Maciej Sasin	02-09-2024	15:45	16:00	00:15
10 z 17 Wprowadzenie do szkolenia	Maciej Sasin	03-09-2024	08:00	08:15	00:15
11 z 17 Blokady komunikacyjne i konflikty w relacjach między ludźmi.	Maciej Sasin	03-09-2024	08:15	10:30	02:15
12 z 17 Przerwa	Maciej Sasin	03-09-2024	10:30	10:45	00:15
13 z 17 Przerwa	Maciej Sasin	03-09-2024	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 17 Style pracy i komunikowania się – diagnoza i rozpoznanie	Maciej Sasin	03-09-2024	12:15	13:30	01:15
15 z 17 Przerwa	Maciej Sasin	03-09-2024	13:30	13:45	00:15
16 z 17 Style pracy i komunikowania się – diagnoza i rozpoznanie część 2	Maciej Sasin	03-09-2024	13:45	15:45	02:00
17 z 17 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Maciej Sasin	03-09-2024	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Sasin

Socjolog, filozof, absolwent studiów podyplomowych psychologia w zarządzaniu. Mistrz Praktyk NLP, coach w metodyce Multilevel Coachingu, ukończył kurs analizy transakcyjnej zakończony testem 101. Przez 6 lat zarządzał działem HR w firmie z branży motoryzacyjnej, gdzie odpowiadał za rekrutację, coaching, wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik sprzedaży, kompetencji

managerskich i osobistych, odpowiadał za komunikację wewnętrzną. Wykładowca i trener zagadnień z zakresu psychologii w biznesie oraz w rozwoju osobistym. Konsultant rozwoju organizacyjnego. Autor wielu programów szkoleniowych. Przeprowadził ponad 680 dni szkoleniowych dla ponad 3000 uczestników. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z komunikacją interpersonalną, sprzedażą, obsługą klienta i rozwojem kompetencji kierowniczych. Prywatnie pasjonuje się swoją pracą, a ponadto jest miłośnikiem malarstwa, jazzu nowoczesnego i dobrej książki. Biegacz.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie zeszytu uczestnika.

Warunki uczestnictwa

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop).

Adres

Poznań
60-001 Poznań
woj. wielkopolskie

Kontakt



Patrycja Sanok

E-mail patrycja.sanok@wartoszkolic.pl

Telefon (+48) 739 088 688