Możliwość dofinansowania

AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★½

Efektywna komunikacja interpersonalna z elementami inteligencji emocjonalnej i asertywności

Numer usługi 2024/05/02/5061/2140176

Warszawa / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
17 h
20.11.2024 do 21.11.2024

1 943,40 PLN brutto
1 580,00 PLN netto
114,32 PLN brutto/h
92,94 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób, które chcą ćwiczyć i rozwijać swoje umiejętności interpersonalne.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy zostaną przygotowani do panowanie nad swoimi emocjami i właściwej komunikacji wspomagającej prawidłowe relacje interpersonalne co pozwali im na podejmowanie dojrzałych i rozważnych decyzji opierających się na logice i rozumowaniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
charakteryzują istotne dla komunikacji elementy	Uczestnik wymienia elementy komunikacji	Wywiad swobodny
rozróżniają typy temperamentu i charakteryzują różnice między nimi	Uczestnik wymienia i charakteryzuje typy temperamentu	Wywiad swobodny
charakteryzują czym naprawdę jest asertywność i dlaczego to nie to samo, co umiejętność mówienia „nie”	Uczestnik charakteryzuje czym jest asertywność i wymienia korzyści z niej płynące	Wywiad swobodny
stosują kluczowe techniki asertywne	Uczestnik stosuje techniki asertywne	Wywiad swobodny
radzi sobie z emocjami w kontaktach z innymi osobami	Uczestnik stosuje w życiu codziennym techniki pozwalające mu na radzenia siebie w emocjami w kontaktach z innymi osobami	Wywiad swobodny
wyrażają swoje potrzeby oraz cele w sposób, który będzie do przyjęcia dla drugiej strony	Uczestnik potrafi komunikować się z innymi osobami w sposób akceptowalny dla każdej ze stron	Wywiad swobodny

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

MODUŁ I. EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ JAKO ŹRÓDŁO SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test)
Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć jak ważne jest efektywne komunikowanie się do budowania długotrwałych relacji zawodowych i osobistych; jakie są największe „bariery” komunikacyjne i jak je skutecznie przełamywać.

1.Czy można się nie komunikować?
2. Znaczenie komunikowania się w zarządzaniu ludźmi i budowaniu relacji
3. Efektywna komunikacja a „bariery" komunikacyjne – jak je pokonywać

MODUŁ II. AUTOPREZENTACJA I KOMUNIKACJA NIEWERBERBALNA JAKO KOMUNIKAT (zadania indywidulane i grupowe, dyskusja, prezentacja, gry symulacyjne)
Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć i umieć zarządzać swoją komunikacją niewerbalną: mowa ciała, wygląd zewnętrzny, ton głosu w taki sposób, żeby być wiarygodnym partnerem do rozmowy i budować profesjonalny zawodowy wizerunek.

1. Wiarygodność zawodowa – budowanie wizerunku profesjonalisty
2. Co to jest wizerunek własny i o czym informuje innych
3. Rola wizerunku w życiu zawodowym
4. Elementy tworzenia własnego pozytywnego wizerunku – budowanie zawodowego autorytetu
5. Elementy komunikacji niewerbalnej istotne dla autoprezentacji i budowania relacji interpersonalnych –

- mowa ciała,
- ton głosu
- postawa ciała i gesty,
- kontakt wzrokowy,
- uścisk dłoni,
- przestrzeń osobistej komunikacji – inwazja na przestrzeń osobistą

6. Jak świadomie używać komunikacji niewerbalnej, aby wzmocnić przesłanie/ informacje/ intencje
7. Spójność komunikatu werbalnego i niewerbalnego

MODUŁ III. ABY SIĘ LEPIEJ ROZUMIEĆ … SIŁA KOMUNIKACJI WERBALNEJ (mini wykład, case study, ćwiczenia, analiza, dyskusja)
Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć i umieć umiejętnie wykorzystywać zasady poprawnej komunikacji i przekazywania informacji; jak formułować jasne i konkretne komunikaty, żeby unikać nieporozumień i konfliktów na tym tle; jak budować porozumienie z osobami, z którymi do tej pory było to trudne.

1. Anatomia wypowiedzi – „staraj się najpierw zrozumieć, a potem być zrozumianym"
2. Mówienie – prawidłowe odczytywanie „kodów" w przekazywaniu informacji na drodze nadawca – odbiorca
3. Odróżnianie faktów od interpretacji w rozmowie – skąd się biorą zniekształcenia w komunikacji werbalnej i jak je eliminować
4. Jak i co mówić, aby informacja dotarła do wszystkich
5. Wykorzystanie języka wpływu i perswazji – czyli jak słowami wpływać na zachowania innych
6. Język „szakala" i język „żyrafy" czyli o komunikacji „bez przemocy"

MODUŁ IV. AKTYWNE SŁUCHANIE (zadania indywidulane i grupowe, dyskusja)
Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć, jak ważne w zrozumieniu innych ludzi i dogadywaniu się z nimi jest zadawanie efektywnych pytań; jak zostać dobrym słuchaczem i prowadzić efektywne rozmowy z intencją –„ rozmawiam, żeby się dowiedzieć i zrozumieć".

1. Znaczenie słuchania – zasady rządzące aktywnym słuchaniem
2. Sztuka zadawania pytań – siła DOBRYCH pytań w komunikacji
3. Rodzaje pytań możliwych do zastosowania – pytania coachingowe
4. Korzyści z zadawania pytań
5. Pytania jako metoda zbierania informacji oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami
6. Technika parafrazy a wspólne zrozumienie komunikatów
7. 4 rodzaje powodów dla których rozmowy się nie udają
8. 4 – stopniowy model rozmowy
9. 7 sposobów na podniesienie jakości rozmowy
10. Metody prowadzenia rozmów poprzez zadawanie pytań

MODUŁ V. EMOCJE (mini wykład, dyskusja, ćwiczenia)
Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć czym jest inteligencja emocjonalna; zdiagnozujesz osobisty poziom inteligencji emocjonalnej i nauczysz się metod jej efektywnego wykorzystywania do budowania dobrych relacji interpersonalnych.

1. Rozumienie innych – postawa empatii
2. Świadomość emocjonalna – rozumienie własnych emocji i ich wpływu na budowanie relacji z innymi
3. 3 dziedziny doskonałości w pracy –

- iloraz inteligencji
- wiedza fachowa
- inteligencja emocjonalna

MODUŁ VI. ROLA ASERTYWNEJ KOMUNIKACJI W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH (analizy przypadków, dyskusja, test, odgrywanie ról)
Po zakończeniu modułu będziesz wiedzieć, że asertywność to nie tylko mówienie „nie”; zdiagnozujesz własny poziom zachowań asertywnych i dowiesz się, jak je ćwiczyć.

1. Czym jest asertywność
2. Asertywne wyrażanie oczekiwań – komunikat JA
3. Pojęcie transakcji i stanów „ego” – jako źródła nieporozumień i odkrywanie metod radzenia sobie z nimi
4. Autoanaliza własnego stanu „ego”

MODUŁ VII. PODSUMOWANIE SZKOLENIA (analizy przypadków, dyskusja, informacje zwrotne dla uczestników)

1. Indywidualny plan działania

Więcej informacji na temat szkolenia znajduje się pod poniższym linkiem:

https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/efektywna-komunikacja-interpersonalna-z-elementami-inteligencji-emocjonalnej-i-asertywnosci-2024-11-20-warszawa.html

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Efektywna komunikacja interpersonalna z elementami inteligencji emocjonalnej i asertywności	Agnieszka Olejnik	20-11-2024	10:00	17:00	07:00
2 z 2 Efektywna komunikacja interpersonalna z elementami inteligencji emocjonalnej i asertywności	Agnieszka Olejnik	21-11-2024	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	114,32 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Agnieszka Olejnik

Trener, Doradca Merytoryczny ds. Komunikacji i Wystąpień Publicznych Dyplomowany trener biznesu i coach, doświadczony menedżer i ekspert w dziedzinie Zarządzania Zasobami Ludzkimi i Rozwoju.
Od ponad 12 lat lat zajmuję się sprawami rozwoju personelu w zakresie motywowania, rekrutacji, szkoleń, systemów rozwoju pracowników tj.: oceny okresowe, systemu premiowe, systemy płacowe, systemy budowania identyfikacji pracowników z firmą – wizerunek pracownika, wewnętrzny PR.
Byłam odpowiedzialna za rozwój zasobów ludzkich w takich firmach jak: real; Lafarge Beton i Kruszywa, coffeeheaven.
W ostatnich latach jako Międzynarodowy Menedżer ds. HR i Rozwoju Pracowników w firmie coffeeheaven zarządzałam projektami dot. szkoleń i ścieżek karier pracowników.
Autor i kierownik projektu Szkoły Menedżerów. Wspierałam realizację strategii firmy, rozwoju jej kultury oraz poprawy komunikacji wewnętrznej.

Z wykształcenia filolog, germanista, metodyk nauczania, trener biznesu. Absolwentka wydziału Neofilologii Uniwersytetu Warszawskiego. Absolwentka studiów podyplomowych Wyższej Szkoły Europejskiej o specjalności coach i trener.Posiada dyplom Francuskiej Szkoły Stylizacji i Budowania Wizerunku w Krakowie.
Od 2004 roku trener szkoleń miękkich, wykładowca, doradca zawodowy i wizerunkowy, ekspert w dziedzinie ZZL. Prowadzę projekty z zakresu HR dla dużych i średnich przedsiębiorstw.
Specjalizuję się w realizacji szkoleń miękkich z zakresu komunikacji interpersonalnej, budowania zespołów, przywództ

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia, testy) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%).

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN.

Informacje dodatkowe

Miłą i fachową obsługę
• Profesjonalizm trenera
• Ciekawe materiały szkoleniowe
• Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)

• Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
• Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
• Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

Adres

ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Centrum szkoleniowe WSPÓLNA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl
Telefon (+48) 515 212 452