



AVENHANSEN Sp. z o.o.



ASERTYWNOŚĆ. Trening budowania profesjonalnej postawy w sytuacjach zawodowych i pewności siebie w sytuacjach prywatnych

Numer usługi 2024/05/02/5061/2140223

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 21.11.2024 do 22.11.2024

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

138,81 PLN brutto/h

112,86 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 polecamy wszystkim którzy: <ul style="list-style-type: none">• mają trudności z odmawianiem,• nie potrafią mówić otwarcie o swoich potrzebach i oczekiwaniach,• mają trudności z obroną swoich praw w sytuacjach społecznych i osobistych,• nie radzą sobie z krytyką otoczenia,• odczuwają przymus spełniania oczekiwań innych ludzi,• często noszą w sobie poczucie winy,• mają kłopoty ze zbyt dużym poczuciem odpowiedzialności,• nie radzą sobie w sytuacjach konfliktowych,• nie umieją ustalić granicy między zgodą a uległością,
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	19-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest praktyczne przeciwieństwo postaw asertywnych (nabycie umiejętności) oraz zdobycie wiedzy na temat asertywności.

Uczestnik szkolenia zwiększy swoją efektywność osobistą poprzez rozwinięcie swojej postawy asertywnej.

Nabyte przez uczestników, wiedza i umiejętności, wpłyną na wzrost efektywności/skuteczności ich pracy i pozwolą na wzmocnienie profesjonalnego wizerunku urzędu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
odróżnia zachowania asertywne od agresywnych i uległych	potrafi rozpoznać zachowania asertywne od agresywnych i uległych	Wywiad swobodny
buduje pozytywne relacje międzyludzkie oparte na zaufaniu i wyrażaniu własnych emocji	poprawiają się relacje z innymi osobami	Wywiad swobodny
charakteryzuje zasady obrony przed krytyką i potrafi skutecznie argumentować własne poglądy	charakteryzuje zasady obrony przed krytyką	Wywiad swobodny
	skutecznie argumentuje własne poglądy	Wywiad swobodny
stosuje techniki pozwalające na dopasowanie formy wypowiedzi do sytuacji i osoby	trafnie dopasowuje formy wypowiedzi do sytuacji i osoby	Wywiad swobodny
stosuje techniki pozwalające na zamianę stylu krytyki na użyteczną informację zwrotną	daje konstruktywną informację zwrotną	Wywiad swobodny
potrafi neutralizować stresy obniżające poczucie własnej wartości	czuje się bardziej pewny siebie	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

Celem szkolenia jest praktyczne przećwiczenie postaw asertywnych. Poruszane zagadnienia będą dotyczyły porozumiewania się z drugim człowiekiem przy zachowaniu własnych poglądów, odczuć i prawa do powiedzenia „nie”.

Program szkolenia:

MODUŁ I. ASERTYWNOŚĆ

Podczas tego modułu uczestnicy dowiedzą się czy jest asertywność i w jakich obszarach możemy ją rozwijać. Każdy przyglądnie się też swoim postawom i sprawdzi w jakich sytuacjach jest, a w jakich nie jest asertywny.

1. Budowanie postawy asertywnej
2. Co to jest **asertywność**?
3. Zachowanie asertywne, jako opozycja do zachowania agresywnego i uległego
4. Asertywność w ujęciu analizy transakcyjnej
5. Spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych
6. **Komunikat ja** - jako technika zmniejszania oporu u odbiorcy
7. **Mapa asertywności** - diagnoza obszarów wymagających dalszego rozwoju umiejętności asertywnych
8. **Asertywność wobec siebie samego** - zwiększenie poczucia własnej wartości

MODUŁ II. PRAKTYKA POSTAWY ASERTYWNEJ

Ten moduł jest nastawiony na ćwiczenie praktycznych aspektów postawy asertywnej. Uczestnicy poznają i przećwiczą narzędzia związane z obroną swoich praw i aspekty wyrażania wprost swoich opinii.

1. **Stawianie granic**
2. Obrona i reakcja na krytykę
3. Obrona swoich praw i przekonań
4. **Umiejętność odmawiania** i wyrażania swoich uczuć
5. Asertywne radzenie sobie w sytuacjach trudnych
6. Umiejętność obrony przed psychologicznym poniżeniem
7. **Wyrażanie uczuć pozytywnych i negatywnych**
8. Asertywność w informacji zwrotnej

MODUŁ III. ASERTYWNOŚĆ W UJĘCIU ANALIZY TRANSAKCYJNEJ

Analiza transakcyjna to ważna teoria pokazująca w jaki sposób komunikujemy się i budujemy relacje z innymi. Moduł ten poświęcony jest pracy nad budowaniem własnych komunikatów i reagowaniem na komunikaty innych. Uczestnicy przyglądną się też w jaki sposób „wchodzimy” w gry psychologiczne i jak z nich się wy dostać, bazując na postawie Ja ok, Ty ok.

1. **Style komunikacji** jakimi posługujemy się na codzień
2. **Co to są transakcje?** - rodzaje transakcji i ich zastosowanie
3. **Obrona komunikacyjna** przed wykorzystaniem i poniżaniem
4. **Gry psychologiczne** - schemat i wejście w grę
5. **Trójkąt dramatyczny i trójkąt zwycięzcy**
6. Budowanie postawy Ja ok - Ty ok

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia

- Gry symulacyjne
- Odgrywanie scenek/ról
- Studium przypadków
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Dyskusje problemowe
- Kwestionariusze i testy zachowań

Szkolenia przygotowane zostało w formie warsztatów aktywizujących uczestników, dzięki czemu będą oni mieli szansę praktycznego ćwiczenia zdobytej wiedzy.

Więcej informacji na temat szkolenia znajduje się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/asertywnosc-trening-budowania-profesjonalnej-postawy-w-sytuacjach-zawodowych-i-pewnosci-siebie-w-sytuacjach-prywatnych-2024-11-21-krakow.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 ASERTYWNOŚĆ. Trening budowania profesjonalnej postawy w sytuacjach zawodowych i pewności siebie w sytuacjach prywatnych	Aleksandra Chrapko	21-11-2024	10:00	17:00	07:00
2 z 2 ASERTYWNOŚĆ. Trening budowania profesjonalnej postawy w sytuacjach zawodowych i pewności siebie w sytuacjach prywatnych	Aleksandra Chrapko	22-11-2024	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	138,81 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Chrapko

Doradca Merytoryczny ds. Personalnych i Zatrudnienia. Certyfikowany Coach ACC ICF, doświadczony specjalista HR, ekspert w dziedzinie zarządzania ludźmi i umiejętności "miękkich", konsultant stanowisk kierowniczych wielu firm i instytucji. Pasjonat, w "lekki" sposób mówiący o nie zawsze "lekkich" sprawach.

Wieloletnie doświadczenie trenerskie zdobyłam, realizując szereg projektów szkoleniowych i doradczych dla firm usługowych i produkcyjnych oraz urzędów i instytucji około-biznesowych, a także jako wykładowca Wyższej Szkoły Europejskiej w Krakowie.

Ukończyłam studia filozoficzne oraz posiadam specjalizację w zakresie Zarządzania personelem. .W 2010 roku uzyskałam dyplom instruktora Terapii Ekspresyjnych.

Posiadam doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych dofinansowywanych z UE.

W sposób szczególny specjalizuję się w szkoleniach z zakresu: zarządzania ludźmi (kierowanie, motywowanie, budowanie efektywnego zespołu i współpraca w zespole), rozwijania umiejętności społecznych (komunikacja, sztuka prezentacji, zarządzanie sobą w czasie, efektywne radzenie sobie ze stresem i asertywność, rozwój zawodowy i osobisty), podstaw sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe oraz certyfikat ukończenia szkolenia (PRZY FREKWENCJI MIN. 80%)

Warunki uczestnictwa

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

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- 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

Adres

ul. Floriana Straszewskiego 17

31-101 Kraków

woj. małopolskie

Hotel*****Radisson Blu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452