



4GROW Sp. z o.o.



Komunikacja dopasowana do osobowości

Numer usługi 2024/05/24/140920/2160831

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 04.12.2024 do 06.12.2024

3 677,70 PLN brutto

2 990,00 PLN netto

153,24 PLN brutto/h

124,58 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla wszystkich, którzy w swojej karierze zawodowej cenią sobie współpracę z innymi na wysokim poziomie. Uczymy uniwersalnej umiejętności, która przydaje się w każdej sytuacji, niezależnie od zajmowanego stanowiska.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Teoretycznie każdy potrafi się komunikować. Teoretycznie. Praktycznie, komunikacja to coś więcej niż mówienie i słuchanie. To rozumienie ukrytych zawartości komunikatów, dzięki czemu rozumiemy to, co niewypowiedziane, lub wypowiedziane destrukcyjnie. To umiejętność łagodzenia nastrojów i budowania porozumienia słowem, tonem i gestem. Komunikacja między działami jest fundamentem efektywności firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nauczysz się Umiejętności odczytywania ukrytych poziomów komunikatów Umiejętności wpływania na interpretację wypowiedzi u odbiorcy (np. przewrażliwionego) Umiejętności projektowania wypowiedzi i dobierania narzędzi komunikacji w zależności od celu (np. perswazja czy dowiadywanie się) Umiejętności doprowadzania do zrozumienia będąc odbiorcą niezrozumiałych, błędnych lub złośliwych komunikatów Umiejętności moderowania porozumienia i twórczych efektów pracy w zespole Umiejętności posługiwania się retoryką z trudnym rozmówcą Odpowiedzialności za zrozumienie bez względu na to, kto jest nadawcą Traktowania dyskomfortu i błędów, jako koniecznych etapów na drodze do nabywania nowej kompetencji	obecność na szkoleniu	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

nie

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

nie

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

nie

Program

PRZED SZKOLENIEM

Diagnoza Twojego typu osobowości oraz stylu komunikacji i współpracy - wypełnisz kwestionariusz **Insights Discovery™**

- **Przed szkoleniem** wypełnisz online kwestionariusz Insights Discovery (ok. 15-20 minut).
- **Insights Discovery™** to metoda bazująca na teorii osobowości C.G. Junga, oparta o badanie kwestionariuszowe online, opracowana z zachowaniem standardów profesjonalnego testu psychologicznego. Raporty (profile indywidualne Insights) tworzone na podstawie odpowiedzi udzielonych w kwestionariuszu, obrazują w sposób przystępny dla środowiska biznesowego, indywidualne preferencje i różnice w stylu funkcjonowania ludzi. Kwestionariusz Insights jest narzędziem samoopisowym (uczestnik sam siebie opisuje poprzez wybór odpowiedzi na różne pytania), nie służy ocenie lecz autorefleksji i rozwojowi jednostek oraz zespołów. Diagnozę Insights oraz warsztaty bazujące na tej diagnozie mogą prowadzić tylko trenerzy certyfikowani przez Insights International / Poland. Więcej informacji na temat Insights Discovery: www.insights.pl

DZIEŃ 1 SZKOLENIA

Warsztat Komunikacja i współpraca w zespole na bazie Insights Discovery™

- Magia percepcji – odkryjesz, jak osobowość człowieka wpływa na sposób postrzegania innych ludzi i odbierania ich zachowań.
- Poznasz różne wymiary osobowości i ich wpływ na komunikację oraz współpracę w zespole i z Twoimi partnerami biznesowymi.
- Dowiesz się, jakie są mocne strony i ograniczenia w komunikacji każdego z typów osobowości oraz w interakcji różnych typów między sobą.
- Nauczysz się rozpoznawać różne style komunikacji i preferencje osobowościowe pod kątem współpracy z różnymi osobami - na podstawie mowy werbalnej i niewerbalnej Twoich rozmówców.
- Nauczysz się, w jaki sposób mówić do różnych pod względem osobowości ludzi, aby uzyskać pożądaną efekt np. zmotywować do działania, zaangażować, przekonać do czegoś.
- Odkryjesz, jak zmienia się sposób komunikacji różnych osób pod wpływem stresu. Poznasz „zły dzień” i „cień” różnych typów osobowości w biznesie.
- Nauczysz się dopasowywać swój styl komunikacji i współpracy do różnych preferencji osobowościowych Twoich współpracowników / szefów / klientów.
- Poznasz Twój dominujący styl komunikacji i dowiesz się, jakie są Twoje mocne strony a jakie wyzwania wynikające z Twojej osobowości i preferowanego stylu komunikacji.
- Poznasz mechanizm "zmiany" Twojej osobowości pod wpływem stresu.
- Odkryjesz które wymiary Twojej osobowości warto wzmacniać a które tonować w komunikacji z konkretnymi osobami, aby uzyskać pożądaną efekt?
- Nauczysz się, jak efektywniej rozmawiać z różnymi typami współpracowników, przełożonych, klientów.
- Dowiesz się, w jaki sposób możesz poszerzać własną strefę komfortu – aby uzupełniać swoją osobowość nowymi kompetencjami.

DZIEŃ 2 i 3 SZKOLENIA

Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać i nie słyhać, ale wpływa na rozmowę

- Kiedy nie wiadomo o co chodzi..., chodzi o Ukryte Poziomy Komunikatów™! Jak je odczytywać i posługiwać się nimi, by zrozumieć to, co niezrozumiałe?
- Jak przekładać treści z ukrytych poziomów komunikatów na poziomy jawne tak, by inni lepiej rozumieli nas?
- Czemu model 4 płaszczyzn komunikacyjnych wg F.S. von Thun'a nie wystarcza do budowania porozumienia.

Metaprogramy - jak zmieniać własne strategie percepcyjno-komunikacyjne

- W jaki sposób filtrujemy informacje i tworzymy nasze własne strategie komunikacyjne,
- Jak rozpoznać, z jakich Metaprogramów korzysta nasz rozmówca,
- Jak dopasować swój komunikat w zależności od Metaprogramu rozmówcy,
- Przegląd najważniejszych Metaprogramów:
 - proaktywny vs reaktywny,
 - „od” vs „ku”,
 - wewnętrzny vs zewnętrzny,
 - opcje vs procedury,
 - ogólny vs konkretny,
 - zgodność vs niezgodność.

Jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniami w rozmowie - Metamodel

- Jak rozpoznawać w wypowiedziach Twoich rozmówców:
 - generalizacje i kwantyfikatory ogólne
 - brak związku logicznego lub przyczynowo-skutkowego
 - przerzucanie odpowiedzialności
 - równię pochylą
 - czytanie w myślach i ukryte założenia
 - modalne operatory konieczności
 - modalne operatory możliwości
 - nominalizacje
 - niedookreślone rzeczowniki
 - niedookreślone czasowniki
 - oceny i sądy
- Jak poprowadzić rozmówcę do „gry w otwarte karty” posługując się pytaniami z Metamodelu
- Jak zmieniać kierunek rozmowy z niekonstruktywnego na pozytywny dla obu stron, dzięki neurolingwistyce (odpowiedni dobór słów, presupozycji i składni)

Komunikacja interpersonalna w zespole projektowym, czyli jak razem wypracować rozwiązanie

- Jak zgłaszać pomysły i rozwiązania,
- Jak krytykować pomysły i rozwiązania, by nie podciąć autorowi skrzydeł,
- Jak zachować się, gdy ktoś Cię krytykuje,
- Jak dać feedback korygujący lub docenić,
- Jak zmieniać swoją komunikację, gdy chcesz:
 - zmotywować do działania, do podjęcia decyzji,
 - zaangażować i wzmocnić odpowiedzialność,
- Jak poinformować lub uzyskać informacje.

Dyplomacja w komunikacji mówionej i pisanej

- Jak komunikować problem, dezaprobatę i niezadowolenie,
- Jak pospieszać opieszłych,
- Jak wyznaczać granice i mówić o swoich potrzebach/oczekiwaniach.

Jak zadbać o efektywność w komunikacji interpersonalnej

- Diagnoza Twojego stylu i optymalizacja strategii w komunikowaniu się
- Jak dobrać narzędzia komunikacji w zależności od celu
- Jak używać komunikacji werbalnej i niewerbalnej, by wzmocnić przesłanie i utrzymać skupienie odbiorcy?
- Jak kontrolować rozmowę? Sztuka prowadzenia rozmówcy za pomocą pytań otwartych i zamkniętych
- A co gdy inni mówią i... mało z tego wynika? Narzędzia aktywnego słuchania do etycznego „challenge’owania”:
 - Parafrazowanie
 - Dopytywanie
 - Zatrzymywanie
 - Podsumowywanie
 - Odzwierciedlanie
- Więcej o programie szkolenia: <https://4grow.pl/szkolenia/komunikacja-szkolenie-z-komunikacji-interpersonalnej>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Komunikacja dopasowana do osobowości	-	04-12-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 3 Komunikacja dopasowana do osobowości	-	05-12-2024	09:00	17:00	08:00
3 z 3 Komunikacja dopasowana do osobowości	-	06-12-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 677,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,24 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,58 PLN

Prowadzący


Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Wodzicka

Uprawnienia trenerskie zdobyła, kończąc szkołę trenerów Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, a jej umiejętność prowadzenia sesji coachingowych w oparciu o rozwiązania potwierdza certyfikat Ericson College. Certyfikowany Konsultant metodologii Insights Discovery. Wiedzę z zakresu psychologii ogólnej i doradztwa zawodowego zdobywała w trakcie studiów psychologicznych na UŁ i w SWPS.

Trener z ponad 15-letnim doświadczeniem. Posiada dużą praktykę w zakresie HR  sprzedaży, zdobytą w międzynarodowej instytucji finansowej, a także w projektach doradczych dla klientów z różnych branż (finance, retail, FMCG, motoryzacja, IT, healthcare).

Jako Dyrektor Departamentu Szkoleń i Rozwoju była odpowiedzialna za stworzenie i skuteczną

realizację strategii szkoleniowo-rozwojowej i rekrutacyjnej dla ponad 10 tys. doradców i 2 tys. pracowników. Jako członek zespołu międzynarodowego przygotowała i wdrożyła projekt transformacji sieci sprzedaży w dużej instytucji finansowej, tworząc opisy stanowisk i zakresy odpowiedzialności nowych ról oraz opracowując 1,5-letni program szkoleniowy dla nowej struktury.

W roli konsultanta HR opracowała założenia pod wdrożenie kultury organizacyjnej skoncentrowanej na kliencie i zbudowaniu skutecznych i efektywnych zespołów w Mercedes Benz Bank Sp. z o.o. i Red Bull Sp. z o.o. oraz dostarczyła szkolenia dla wszystkich Pracowników. Projektowała i realizowała z sukcesem Akademię Biznesu dla grup Dyrektorów i Kierowników w pionie sprzedaży i centrali. Rezul

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

elektroniczne lub papierowe

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika

Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**

W ciągu roku od szkolenia zarządzanie sobą w czasie dajemy Ci 150 min indywidualnego treningu - sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu u nas w biurze!

- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**

- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**

Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.

- **Wygodne fotele :)**

Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika.

* Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .

- Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/komunikacja-szkolenie-z-komunikacji-interpersonalnej>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna
Warszawa Śródmieście WKD
Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431