



4GROW Sp. z o.o.



Szkolenie - Komunikacja interpersonalna

Numer usługi 2024/05/24/140920/2160863

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.11.2024 do 07.11.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 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	16
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

Szkolenie: Komunikacja interpersonalna

Jak wpływać komunikacją interpersonalną na realizację własnego celu

Wszyscy wiemy, ile zdarza się codziennie nieporozumień i jak kosztowne bywają w skutkach...

Twoja skuteczność w biznesie, zależy w dużym stopniu od tego, **co** zrozumie Twój rozmówca i Ty oraz - **jak szybko**.

Pomoże Ci w tym nasze **szkolenie – komunikacja interpersonalna**. Dowiesz się:

- **Jak zwiększyć efektywność komunikacji** w zależności od celu.
- **Jak wzmacniać właściwą interpretację** Twoich komunikatów mową ciała, treścią i dźwiękiem.
- **Jak utrzymać skupienie odbiorcy** komunikacją werbalną i niewerbalną.
- **Jak kontrolować rozmowę i dotrzeć do sedna**, czyli sztuka prowadzenia rozmówcy za pomocą pytań otwartych i zamkniętych.
- **Jak etycznie „challenge’ować”** gdy inni mówią i... mało z tego wynika.

Nauczysz się wpływać na rezultat rozmowy poprzez:

- Parafrazowanie
- Dopytywanie
- Zatrzymywanie
- Podsumowywanie
- Odzwierciedlanie

Jak być dyplomatycznym w komunikacji mówionej i pisanej

- *Unikasz mówienia o trudnych sprawach?*
- *Nie chcesz urazić rozmówcy, więc zachowujesz swoje uwagi dla siebie?... A „w środku” zaczynasz się wkurzać, że coś nie działa zgodnie z Twoimi oczekiwaniami?*
- *A może mówisz prawdę „prosto z mostu”, nie zastanawiając się nad tym, jak odbierze to druga strona... Niestety czasami czuje się ona urażona i rzutuje to negatywnie na dalszą współpracę?*

Nic nie buduje więzi i relacji w najtrudniejszych sytuacjach tak, jak komunikacja. **Szkolenie z komunikacji w 4GROW pokaże Ci skuteczne sposoby na to:**

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

Jak posługiwać się Ukrytymi poziomami komunikatów™

Nie wszystko widać i słyhać, ale czujesz, że wpływa na Ciebie...

- *Masz czasami wrażenie, że jesteś źle zrozumiany?*
- *Ktoś błędnie odczytuje Twój komunikat?*
- *A może samemu zdarzyło Ci się źle zinterpretować słowa rozmówcy?*
- *Wydawało Ci się, że wiesz o co chodzi, a po czasie okazywało się, że jest zupełnie inaczej?*

Skąd te błędy i nieporozumienia?

Kiedy nie wiadomo o co chodzi..., chodzi o Ukryte poziomy komunikatów™, czyli powodem jest komunikacja. W czasie naszego szkolenia z komunikacji interpersonalnej nauczysz się :

- **odczytywać to, co niezrozumiałe** i zawarte w Ukrytych poziomach komunikatów™,
- **komunikować się tak, by inni lepiej Cię rozumieli**, przekładając treści z Ukrytych poziomów komunikatów™ na poziomy jawne,
- **budować porozumienie niezależnie od tego, jakim „uchem”** słucha Twój rozmówca (według modelu F.S. von Thun’a)

Jak radzić sobie z nieczystymi chwytemi w rozmowie - metamodel NLP

W niektórych wypowiedzianych przez ludzi komunikatach znajduje się pewna pułapka, niewiadoma – nieczysty chwyt.

Warto mieć tego świadomość, umieć odpowiednio reagować i szybciej dochodzić do porozumienia. Umiejętność rozpoznawania chwytów i obrony przed nimi pomoże Ci podnieść jakość Twojej komunikacji w życiu i w pracy.

W trakcie naszego szkolenia nauczysz się:

- rozpoznawać w wypowiedziach Twoich rozmówców generalizacje, ukryte założenia, sądy, niedookreślenia, uproszczenia i zniekształcenia

- „grać w otwarte karty”, posługując się pytaniami z metamodelu
- **zmieniać kierunek rozmowy z niekonstruktywnego na pozytywny dla obu stron, dzięki neurolingwistyce** (odpowiedni dobór słów, presupozycji i składni)

Różnice interpersonalne w komunikowaniu się - jak współpracować w zespole

- *Czy masz w zespole osoby ciche i wycofane albo dla odmiany głośne, których wszędzie pełno?*
- *Zastanawiasz się, jak skutecznie komunikować się z ekstrawertykiem będąc introwertykiem lub na odwrót?*
- *A może współpracujesz z osobą, która mówi tak krótko i konkretnie, jakby wydawała Ci rozkazy?*
- *Masz w zespole gadułę, z którym trudno coś ustalić w krótkim czasie?*
- *A jaki jesteś Ty? Jak Ciebie inni postrzegają?*

Będziesz mieć okazję znaleźć odpowiedzi na te pytania, sprawdzisz **jaka** jest Twoja komunikacja. Szkolenie sprawi, że odkryjesz potężny wpływ **METAPROGRAMÓW I TYPÓW OSOBOWOŚCI** na efektywność i perswazyjność Twojej komunikacji interpersonalnej - zobaczysz:

- **W jaki sposób filtrujemy informacje i tworzymy nasze własne strategie komunikacyjne.**
- Po czym poznać z jakich metaprogramów korzysta w komunikacji Twój rozmówca:
 - proaktywny vs reaktywny,
 - „od” vs „ku”,
 - wewnętrzny vs zewnętrzny,
 - opcje vs procedury,
 - ogólny vs konkretny,
 - zgodność vs niezgodność.
- Po czym poznać z jakich wymiarów osobowości (według C.G Jung'a) korzysta w komunikacji Twój rozmówca:
 - ekstrawersja – introwersja,
 - myślenie – odczuwanie.
- Jak możesz dopasować Twój komunikat do innych w zależności od ich metaprogramu i preferencji osobowościowych, np. do introwertyka lub ekstrawertyka, osoby nastawionej na proces lub na cel, empatycznej lub zadaniowej?
- Jaki jest Twój dominujący styl komunikacji, jego mocne strony? A jakie wyzwania?
- Jak zmienia się Twoja komunikacja pod wpływem stresu? Poznasz „zły dzień” i „cień” różnych typów osobowości.
- Jak komunikować się z różnymi osobami, aby uzyskać pożądaną efekt (np. poinformować, uzyskać informacje, zmotywować do działania, zaangażować, docenić, wzmocnić odpowiedzialność, dać feedback).
- Rozgadani/lejący wodę - jak ograniczyć potok słów vs małowówni - jak rozwinąć skrzydła.
- Kobiety vs. mężczyźni - jak znaleźć wspólny język.
- Przewrażliwieni - jak uchronić ich od przykrych uczuć vs. nieczuli - jak uaktywniać w nich empatię.
- Nadinterpretujący - jak uchronić ich przed złą interpretacją vs. mało domyślni - jak pomóc im w lepszym rozumieniu.
- Baby boomers, pokolenie X, pokolenie Y – jak trafić swoim komunikatem do odpowiedniej generacji.
- Czy receptą na dobrą komunikację jest zawsze dopasowanie swojego języka do rozmówcy.

Na szkoleniu w 4GROW znajdziesz odpowiedzi na te pytania oraz nauczysz się, jak poprawić jakość Twojej współpracy z zespołem, dzięki praktycznym technikom i metodom skutecznej komunikacji.

W trakcie całego szkolenia będziesz otrzymywał informację zwrotną na temat Twojego stylu komunikacji i podpowiedzi, jak możesz doskonalić się w tym zakresie.

Większość problemów interpersonalnych jest skutkiem nieświadomej niekompetencji w obszarze jakim jest komunikacja. Szkolenie z komunikacji otworzy Ci oczy na to, jak wiele możesz zmienić w relacjach zawodowych i prywatnych na lepsze.

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Szkolenie - Komunikacja interpersonalna	-	06-11-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Szkolenie - Komunikacja interpersonalna	-	07-11-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

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 90 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