



4GROW Sp. z o.o.



## Komunikacja dopasowana do osobowości

Numer usługi 2024/05/24/140920/2160984

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 31.07.2024 do 02.08.2024

3 677,70 PLN brutto

2 990,00 PLN netto

153,24 PLN brutto/h

124,58 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
<b>Identyfikator projektu</b>	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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](http://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
<b>1 z 3</b> Komunikacja dopasowana do osobowości	-	31-07-2024	09:00	17:00	08:00
<b>2 z 3</b> Komunikacja dopasowana do osobowości	-	01-08-2024	09:00	17:00	08:00
<b>3 z 3</b> Komunikacja dopasowana do osobowości	Marta Wodzicka	02-08-2024	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](mailto:ania.lukasiewicz@4grow.pl)

**Telefon** (+48) 531 314 431