



Szkolenie z efektywnej komunikacji interpersonalnej

Numer usługi 2024/06/05/130488/2171573

2 927,40 PLN brutto

2 380,00 PLN netto

209,10 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

TEAM FACTORY
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 03.10.2024 do 04.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane do właścicieli, osób na stanowiskach kierowniczych oraz pracowników mikro i małych firm. Grupa docelowa to osoby które w swojej codziennej pracy biorą udział w procesie komunikacji interpersonalnej z kontrahentami, dostawcami, współpracownikami.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	02-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem jest przygotowanie uczestników do skutecznej i swobodnej komunikacji z klientem, a także budowania długofalowych relacji, opartych na zaufaniu i szacunku. Przygotowanie pracowników do efektywnej komunikacji w zespole, opartej na rozumieniu i świadomości różnic osobowościowych i wykorzystanie ich w skuteczny sposób, w celu sprawnej współpracy, efektywnego wykorzystania czasu przeznaczanego na pracę, z korzyścią dla wszystkich stron biorących udział w procesie komunikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posiada uporządkowaną wiedzę z zakresu prowadzenia procesu komunikacji interpersonalnej.	Odpowiednio interpretuje zdobytą wiedzę z zakresu komunikacji aby odpowiednio się komunikować z różnym typem klienta.	Test teoretyczny
	W odpowiedni sposób i za pomocą odpowiedniego modelu komunikacji nastawia swojego rozmówcę do podjęcia decyzji korzystnej dla obu stron wykorzystując poznane zagadnienia.	Test teoretyczny
	Definiuje bariery oraz style komunikacji dzięki czemu buduje więzi w zespole, które wspierają długofalową relację, tak istotną w firmie i poza nią.	Test teoretyczny
Dopasowuje styl komunikacji do odbiorcy komunikatu	Wyjaśnia zasady udzielania pozytywnej i negatywnej informacji zwrotnej dzięki czemu egzekwuje własne prawa i ustanawia granice zarówno podczas rozmów z klientem wymagającym, jak i z zespołem.	Test teoretyczny
	Określa rozwiązania wpływające na odbiór przekazu i buduje tym swoją wiarygodność podczas procesu komunikacji z klientem	Test teoretyczny
	Potrafi sprawnie interpretować umiejętności komunikacyjne własne oraz rozmówcy i dopasować treść komunikatu do tendencji zachowań drugiej strony	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Nabył kompetencje społeczne w zakresie wymiany informacji oraz umiejętność dalszego samokształcenia się w tym zakresie</p>	<p>Ma świadomość w jaki sposób można wpłynąć na zrozumienie intencji i budowanie jeszcze lepszych relacji z klientem przy wykorzystaniu poznanych profili zachowań.</p> <p>Odpowiednio definiuje zjawisko efektywnej komunikacji dzięki czemu rozpoznaje i unika przeszkód komunikacyjnych w celu porozumienia bez zakłóceń.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Dostawca Usług zapewnia inną osobę z firmy do przeprowadzenia walidacji niż osobę prowadzącą szkolenie.

Program

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznej i swobodnej komunikacji z klientem, do efektywnej komunikacji w zespole w celu sprawnej współpracy, efektywnego wykorzystania czasu przeznaczonego na pracę.

DZIEŃ 1

- Aktualny wpływ jakości koncentracji na proces komunikacji.
- Techniki wzmocnienia umiejętności skupienia się.
- Czynniki wpływające na efekty procesu komunikowania się.
- Indywidualny styl komunikacji, model roszczeniowy, model aktywnych emocji, model wspierający współpracę, model komunikacji wycofanej.
- Główne wewnętrzne bariery w procesie wymiany informacji – niwelowanie ich - burza mózgów Uczestników.

- Bariery wewnątrz organizacji, które przeszkadzają – elastyczne dopasowanie się.
- Jak dopasować styl komunikacji dla innych profil zachowań - praca indywidualna z podręcznikiem uczestnika.
- Informacja a interpretacja model komunikacyjny von Thuna.

DZIEŃ 2

- Komunikacja aktywna czyli współdziałanie w celu porozumienia bez zakłóceń.
- Trening przekazywania informacji bez szumu komunikacyjnego - symulacja w parach
- Kluczowe pytania – elementy coachingowe.
- Skuteczne rozwiązania wpływające na odbiór przekazu.
- Schemat udzielania pozytywnej i negatywnej informacji zwrotnej - symulacja w podziale na grupy dwuosobowe.
- Doprecyzowanie zrozumienie – parafrazowanie - przygotowanie się do ćwiczenia, wymiana zdań między uczestnikami. Praca zakończona informacją zwrotną trenera dla Uczestników
- Dyskusja dyplomatyczna jako profesjonalna forma komunikacji.
- Test teoretyczny efektów uczenia się
- Podsumowanie szkolenia - indywidualny Feedback rozwojowy trenera oraz każdego członka zespołu.

Szkolenie ma charakter interaktywny co oznacza że każdy Uczestnik aktywnie bierze udział w usłudze. Przeprowadzane są ćwiczenia praktyczne, symulacje w podziałach na grupy.

W cenie szkolenia ujęte są materiały szkoleniowe i dydaktyczne oraz koszt przeprowadzenia szkolenia. W ramach szkolenia zapewniona będzie sala z samodzielnym stanowiskiem dla każdego Uczestnika oraz wszystkimi materiałami i pomocami dydaktycznymi.

Szkolenie będzie trwało 2 dni po 7 godzin zegarowych, czyli w sumie 14 godzin usługi. Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia. Krótkie przerwy w trakcie szkolenia są ustalane indywidualnie według potrzeb Uczestników. Przerwa lunchowa zawarta jest w harmonogramie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Aktualny wpływ jakości koncentracji na proces komunikacji; Techniki wzmocnienia umiejętności skupienia się	Monika Dąbrowska	03-10-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 11 Czynniki wpływające na efekty procesu komunikowania się, Indywidualny styl komunikacji, modele; Główne wewnętrzne bariery w procesie wymiany informacji – niwelowanie ich	Monika Dąbrowska	03-10-2024	10:30	12:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 11 Przerwa lunchowa	Monika Dąbrowska	03-10-2024	12:30	13:10	00:40
4 z 11 Bariery wewnątrz organizacji, które przeszkadzają; Jak dopasować styl komunikacji dla innych profil zachowań	Monika Dąbrowska	03-10-2024	13:10	15:00	01:50
5 z 11 Informacja a interpretacja model komunikacyjny von Thuna	Monika Dąbrowska	03-10-2024	15:00	16:00	01:00
6 z 11 Komunikacja aktywna czyli współdziałanie w celu porozumienia bez zakłóceń; Trening przekazywania informacji bez szumu komunikacyjnego ; Kluczowe pytania – elementy coachingowe	Monika Dąbrowska	04-10-2024	09:00	10:30	01:30
7 z 11 Skuteczne rozwiązania wpływające na odbiór przekazu; Schemat udzielania pozytywnej i negatywnej informacji zwrotnej	Monika Dąbrowska	04-10-2024	10:30	12:30	02:00
8 z 11 Przerwa lunchowa	Monika Dąbrowska	04-10-2024	12:30	13:10	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 Doprecyzowanie zrozumienie – parafrazowanie; Dyskusja dyplomatyczna jako profesjonalna forma komunikacji	Monika Dąbrowska	04-10-2024	13:10	15:20	02:10
10 z 11 Test teoretyczny	-	04-10-2024	15:20	15:30	00:10
11 z 11 Podsumowanie - indywidualny Feedback rozwojowy trenera oraz każdego członka zespołu;	Monika Dąbrowska	04-10-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 927,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 380,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Dąbrowska

Obszar specjalizacji: trener certyfikowany persolog na modelu osobowości persolog od roku 2009, trener certyfikowany persolog Dynamika Stresu od roku 2020, trener wewnętrzny persolog, coach

programu EMPIRIA persolog.

Prowadzenie szkoleń: trening rozwoju osobistego w pracy grupowej oraz indywidualnej, szkolenia z zakresu sprzedaży tradycyjnej oraz bezpośredniej, komunikacji interpersonalnej, motywowania, negocjacji biznesowych, finalizowania sprzedaży dla działów, obsługi klienta, menadżerów zespołów oraz dyrektorów regionalnych.

Doświadczenie zawodowe: aktualnie od 2018 zatrudniona na stanowiska Specjalisty ds. rozwoju osobistego oraz Trenera wewnętrznego w firmie Team Factory i odpowiedzialna za wdrażanie modułu szkoleniowego Dynamika Stresu persolog. Współpraca długoterminowa z firmami klientami korporacyjnymi oraz klientami sektora MŚP. Ponad 10- letnie doświadczenie w świadczeniu usług szkoleniowych jako trener sprzedaży, biznesu i treningu osobowości.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług: Przepracowane około 5 000 godz. w zakresie sprzedaży, wsparcia rozwoju, komunikacji interpersonalnej, treningu osobowości, treningów w obszarze technik redukcji stresu, indywidualnych sesji mentoringu dla kadry menadżerskiej. Posiada ponad 120 godz. doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla dorosłych o podobnej tematyce w okresie ostatnich 24 mies. wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. mdabrowska.info@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w trakcie szkolenia otrzymują Podręcznik Uczestnika, komplet materiałów szkoleniowych i dydaktycznych. Po zakończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu należy skontaktować się przed datą zakończenia rekrutacji z organizatorem szkolenia drogą mailową na adres projekty@persolog.pl bądź telefonicznie pod numerem +48 660 479 191.

Informacje dodatkowe

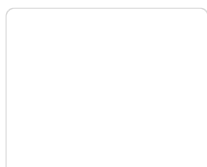
Usługa może zostać zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983).

Adres

al. mjr. Wacława Kopisto 4
35-315 Rzeszów
woj. podkarpackie

Szkolenie odbędzie się pod adresem al. mjr. Wacława Kopisto 4, 35-315 Rzeszów.

Kontakt



Angelika Grudzień

E-mail projekty@persolog.pl



Telefon (+48) 660 479 191