



4GROW Sp. z o.o.



Komunikacja dopasowana do osobowości - szkolenie

Numer usługi 2024/06/25/140920/2197100

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 25.09.2024 do 27.09.2024

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
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy: <ul style="list-style-type: none">• Osoby ceniące współpracę na wysokim poziomie,• Pracowników na różnych stanowiskach, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności interpersonalne,• Menadżerów i liderów zespołów, którzy chcą poprawić swoje kompetencje w zakresie współpracy,• Każdego, kto w swojej karierze zawodowej stawia na efektywną komunikację i współpracę z innymi.
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

Usługa „Komunikacja dopasowana do osobowości” wyposaża w praktyczne techniki i narzędzia do rozumienia ukrytych zawartości komunikatów, dzięki czemu uczestnicy będą w stanie odczytywać to, co niewypowiedziane lub

wypowiedziane destrukcyjnie,
 łagodzenia nastrojów i budowania porozumienia słowem, tonem i gestem,
 efektywnej komunikacji między działami, co stanowi fundament efektywności firmy,
 doskonalenia umiejętności rozumienia i zarządzania emocjami w procesie komunikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia ukryte znaczenia w komunikatach werbalnych i niewerbalnych, interpretując intencje nadawcy oraz kontekst sytuacyjny.	Uczestnik analizuje przykładowe komunikaty, identyfikując ukryte poziomy znaczeń i przedstawiając je w raportach lub prezentacjach.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik projektuje wypowiedzi w taki sposób, aby były odbierane zgodnie z zamierzeniami, uwzględniając specyficzne potrzeby i wrażliwość odbiorcy.	Uczestnik tworzy scenariusze komunikacyjne, prezentując techniki łagodzenia potencjalnych nieporozumień i dostosowując język do specyfiki odbiorcy.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik monitoruje i kontroluje proces komunikacji, zapewniając, że przekazywane informacje są zrozumiałe i jasne dla wszystkich stron.	Uczestnik analizuje przypadki komunikacyjne, weryfikując zrozumienie przekazu przez odbiorców i proponując usprawnienia w procesie komunikacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Program szkolenia: Komunikacja dopasowana do osobowości

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
- W czasie 3-dnia szkolenia otrzymasz Twój indywidualny opisowy raport stworzony na podstawie udzielonych przez Ciebie odpowiedzi w kwestionariuszu.
- Twój raport - profil Insights Discovery, będzie zawierał graficzne zobrazowanie oraz opis, z którego dowiesz się: jaki jest Twój typ osobowości oraz dominujący styl komunikacji / współpracy, wynikający z Twoich preferencji osobowościowych. Profil opisuje także Twoje mocne strony i wyzwania w komunikacji z innymi; jak funkcjonujesz w tzw. „dobrym dniu” i jak zmienia się Twój styl komunikacji w „złym dniu” – w konflikcie, pod wpływem stresu; jaki jest Twój „typ antagonistyczny” i nad czym możesz pracować aby lepiej komunikować się z osobami o innych niż Ty preferencjach osobowościowych.
- Twój indywidualny profil Insights będzie dla Ciebie punktem odniesienia w czasie 3-go dnia szkolenia szkolenia. Dostaniesz go także w wersji papierowej i elektronicznej - będziesz mógł udostępnić go Twoim współpracownikom.

DZIEŃ 1

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 pożądany 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 pożądany 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

Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać i nie słyszą, ale wpływa na rozmówcę

- 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 pochyłą
 - 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)

DZIEŃ 3

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 opieszałych,
- 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>

Czas trwania:

Szkolenie trwa 24 godziny. (3 dni).

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Komunikacja w zespole projektowym, czyli jak razem wypracować rozwiązanie	Karolina Prusińska	25-09-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	25-09-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 22 Trening komunikacji w różnych sytuacjach	Karolina Prusińska	25-09-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 22 Lunch	Karolina Prusińska	25-09-2024	12:15	13:00	00:45
5 z 22 Dyplomacja w komunikacji	Karolina Prusińska	25-09-2024	13:00	14:45	01:45
6 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	25-09-2024	14:45	15:00	00:15
7 z 22 Dyplomacja w komunikacji - ciąg dalszy	Karolina Prusińska	25-09-2024	15:00	17:00	02:00
8 z 22 Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać i nie słychać, ale wpływa na rozmówcę	Karolina Prusińska	26-09-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	26-09-2024	10:30	10:45	00:15
10 z 22 Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej	Karolina Prusińska	26-09-2024	10:45	12:15	01:30
11 z 22 Lunch	Karolina Prusińska	26-09-2024	12:15	13:00	00:45
12 z 22 Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej - ciąg dalszy	Karolina Prusińska	26-09-2024	13:00	14:45	01:45
13 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	26-09-2024	14:45	15:00	00:15
14 z 22 Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) - jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniom i w rozmowie - Metamodel	Karolina Prusińska	26-09-2024	15:00	17:00	02:00
15 z 22 Magia percepcji i osobowości	Karolina Prusińska	27-09-2024	09:00	10:30	01:30
16 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	27-09-2024	10:30	10:45	00:15
17 z 22 Efektywna komunikacja	Karolina Prusińska	27-09-2024	10:45	12:15	01:30
18 z 22 Lunch	Karolina Prusińska	27-09-2024	12:15	13:00	00:45
19 z 22 Model pracy zespołowej i nowe techniki komunikacji	Karolina Prusińska	27-09-2024	13:00	14:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 22 Przerwa kawowa	Karolina Prusińska	27-09-2024	14:45	15:00	00:15
21 z 22 Konstruktyna reakcja na feedback i konflikty	Karolina Prusińska	27-09-2024	15:00	16:00	01:00
22 z 22 Walidacja	-	27-09-2024	16:00	17:00	01:00

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

Karolina Prusińska

Trener z wieloletnim doświadczeniem zawodowym; praktyk biznesu, certyfikowany coach, psycholog biznesu. Ukończyła psychologię na Uniwersytecie Warszawskim, na specjalizacji Wspieranie Rozwoju Osobowości oraz Psychologię Organizacji i Pracy. Posiada szeroką wiedzę z zakresu wspierania rozwoju kompetencji osobistych, projektowania i organizacji działań szkoleniowo-rozwojowych. Była jednym z trenerów w wewnętrznych programach rozwojowych: Akademia Rozwoju Menedżerów oraz TOP 15 (warsztaty dla „talentów”).

Pracując jako trener wewnętrzny w międzynarodowej korporacji, opracowała i wdrożyła cykl szkoleń dla menedżerów, wspierający efektywność działania w sytuacji dużych zmian organizacyjnych, zawierający elementy komunikacji w sytuacji zmiany, współpracy z zespołem i prowadzenia efektywnych spotkań.

Tworzyła i wdrażała projekty rozwojowe oraz szkoleniowe z zakresu efektywności osobistej, zarządzania stresem, profesjonalnej prezentacji, komunikacji interpersonalnej, asertywności, zarządzania sobą w czasie, zarządzania emocjami oraz standardów obsługi klienta, obejmujące pracowników na różnych szczeblach organizacyjnych i w różnych obszarach.

Osiągała wyznaczone cele i realizowała szkolenia na najwyższym poziomie. Jej szkolenia spotykały się z wysokimi ocenami uczestników i wpływały znacząco na poprawę efektywności jednostek oraz zespołów.

Wprowadziła do organizacji coaching grupowy, jako narzędzie wspierające rozwój menedżerów.

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 damy 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