



4GROW Sp. z o.o.



Szkolenie - Asertywność i obrona przed manipulacjami

Numer usługi 2024/06/25/140920/2197120

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.07.2024 do 19.07.2024

2 078,70 PLN brutto

1 690,00 PLN netto

129,92 PLN brutto/h

105,63 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	Osoby, które w swojej pracy zawodowej: <ul style="list-style-type: none">* chcą poprawić komunikację ze współpracownikami* reagują emocjonalnie na krytykę* nie potrafią stawiać granic i egzekwować wykonania zadań* przyjmują na siebie zadania współpracowników, przez co zaniedbują swoje obowiązki lub zostają "po godzinach"* potrzebują wzmocnić pewność siebie* łatwo ulegają wpływom
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

Po szkoleniu uczestnik potrafi wyrażać własne zdanie w sytuacjach, w których czuje obawę, których unika lub w których reaguje. Dodatkowo egzekwuje polecenia, potrzeby i oczekiwania w stosunku do współpracowników, jak i podwładnych/przełożonych, kontrahentów jednocześnie dbając o relację z drugą stroną. Wyznacza granice chroniące komfort ,A przede wszystkim zachowuje się naturalnie dla siebie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Po szkoleniu uczestnik:</p> <p>Wyraża własne zdanie w sytuacjach, w których do tej pory obawiał się tego lub których unikał lub w których robił to agresywnie</p> <p>Egzekwuje polecenia, potrzeby i oczekiwania w stosunku do współpracowników jak i podwładnych/przełożonych</p> <p>Wpływa na zmiany zachowania innych ludzi poprzez stosowanie zasad i technik konstruktywnej krytyki w sposób sprzyjający pogłębianiu się relacji</p> <p>Reaguje w sytuacjach zaskakujących, konfliktowych przyczyniając się do zrozumienia i chęci do współpracy</p> <p>Wyznacza granice chroniące komfort - szczególnie w sytuacji, gdy ktoś nas prosi o pomoc, wsparcie lub wykonanie polecenia</p> <p>Zachowuje się naturalnie dla siebie i czuje się z tym komfortowo.</p>	<p>Obecność na szkoleniu oraz pre- i post-testy.</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

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

Program dwudniowego szkolenia: Asertywność i obrona przed manipulacjami

1. Asertywność – to więcej niż mówienie „nie”

- **Mity o nieasertywnych osobach** – kto tak naprawdę jest asertywny
- **Czym jest „głęboka asertywność”** – jak właściwie rozumieć asertywność – jakie są przyczyny nieasertywnych zachowań
- **Zachowania nieasertywne oraz ich konsekwencje:**
 - o Agresja
 - o Uległość
 - o Manipulacja
- **Jak ocenić, czy zachowujesz się asertywnie**
- **Kiedy zachowanie nieasertywne jest dobrym wyborem**
- **Jakie korzyści płyną z asertywności a jakie są ryzyka**
- **Matryca asertywności** – jak jest u Ciebie

Przejdź na naszą stronę, żeby zapoznać się z programem Kurs – asertywność i obrona przed manipulacjami lub czytaj dalej.

2. Asertywna postawa - wyrzucamy bariery asertywności z Twojej głowy

- **Mechanizmy obronne** – jak świadomie reagować na sytuację w danym momencie.
- **Antyasertywne myślenie** – jak zmieniać negatywny monolog w swojej głowie na myślenie sprzyjające asertywności:
 - Katastrofizowanie
 - Negatywne zdania na swój temat
 - Wygórowane warunki asertywności
 - Samokaranie
 - Powinności i normy
- **Wartości, potrzeby, przekonania** – jak wpływają na Twoją asertywność (praca na poziomach funkcjonowania psychicznego 4GROW™)
- **Prawa asertywne** – jakie masz prawa i jak z nich korzystać

3. Twój warsztat asertywności – zbuduj swoją wewnętrzną siłę

- **Odwaga** – jak wzbudzić w sobie odwagę w dowolnym momencie – trening 7 kroków skutecznego uruchamiania asertywnego zachowania.
- **Poczucie własnej wartości** – czym jest poczucie własnej wartości i jak je wzmacniać:
 - o Twoje zasoby
 - o Zasada TOBe™
 - o Technika ramowania
- **Pewność siebie** – jak ją zwiększyć stosując Strategię SZM™
- **Tryby asertywności: responsywny i reaktywny** – jak zadbać o swoje potrzeby i działać z miejsca spokoju i pewności
- **Strefa komfortu i strefa rozwoju** – co da Ci wyjście ze strefy komfortu (trening w realnej sytuacji).

4. Trening asertywności:

- **Technika Asertywnej odmowy** – gdy chcesz zadbać w pierwszej kolejności o swoje potrzeby i interesy
- **Technika Zdarłej płyty** - gdy rozmówca nie przyjmuje Twoich słów i wywiera presję
- **Techniki Zawiszy™** - rozmówca chce od Ciebie czegoś, na co nie chcesz się zgodzić
- **Techniki odroczenia asertywnego** - ktoś stawia Cię w sytuacji, w której nie wiesz jeszcze, jak chcesz się zachować, co odpowiedzieć
- **Techniki Alternatywy™** - gdy chcesz w dyplomatyczny sposób pokazać wartość swojego rozwiązania oraz uświadomić konsekwencje wyboru
- **Zasada POP™** - gdy ktoś zwraca się do Ciebie w sposób, którego nie akceptujesz; zachowuje się w sposób, który Ci nie odpowiada
- **Technika Otwartych drzwi** - gdy ktoś Cię obraża, poniża lub ośmiesza
- **Techniki Jujitsu** - gdy rozmówca zarzuca Ci błąd, krytykuje w niekonstruktywny sposób, a Ty chcesz dowiedzieć się, o co konkretnie chodzi

- **6 kroków, by stać się lepszym odbiorcą krytyki** – wyciągnij wartość z krytycznych słów

5. Konflikty w relacjach – jak im przeciwdziałać i rozwiązywać je asertywnie

- **Analiza transakcyjna** - jak w relacjach wpływamy na swoje zachowanie i z czego to wynika - jak zmienić kierunek rozmowy i przekuć niekonstruktywny dialog w partnerską merytoryczną rozmowę
- **Asertywność bez poczucia winy** - jak zareagować w zgodzie ze sobą i nie zadręczać się poczuciem winy
- **Asertywność bez poczucia krzywdy** - trójkąt dramatyczny - jak przestać być „ofiara” i zadbać o swoje interesy
- **Obrona przed atakiem werbalnym/agresją słowną** – procedura „zamrożenia gniewu głodem”, czyli jak przetrwać awanturę
- **Konfrontacja przekonań** – asertywny styl prowadzenia dyskusji
- **NVC - komunikacja bez przemocy wg Marshalla Rosenberga** – jak dotrzeć do prawdziwych potrzeb i skupić się na rozwiązaniu, a nie na konflikcie

6. Asertywna obrona przed manipulacją

- **Reguły wywierania wpływu** – przewodnik po najczęściej stosowanych sposobach manipulacji i wskazówki, jak sobie z nimi radzić
 - Regułą konsekwencji
 - Regułą wzajemności
 - Regułą konformizmu
 - Regułą sympatii
 - Regułą autorytetu
 - Regułą niedostępności
 - Regułą kontrastu
- **Technika Karty na stół™** – jak sprawdzić intencje Twojego rozmówcy i zdemaskować manipulację
- **Technika „Małego Księcia”** – jak uzyskać odpowiedź, gdy rozmówca wyraża się w niejasny sposób
- **Technika „Zastłona z mgły”** – jak nie dać się złapać na „haczyk” manipulanta

Osoby, które w swojej pracy zawodowej:

- * chcą poprawić komunikację ze współpracownikami
- * reagują emocjonalnie na krytykę
- * nie potrafią stawiać granic i egzekwować wykonania zadań
- * przyjmują na siebie zadania współpracowników, przez co zaniedbują swoje obowiązki lub zostają "po godzinach"
- * potrzebują wzmocnić pewność siebie
- * łatwo ulegają wpływom

Szkolenie trwa 16h zegarowych.

Więcej o programie szkolenie: <https://4grow.pl/szkolenia/z-asertywnosci-trening-asertywnosci-kurs-asertywnosci>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Szkolenie - Asertywność i obrona przed manipulacjami	Monika Dąbrowska	18-07-2024	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 2 Szkolenie - Asertywność i obrona przed manipulacjami	Monika Dąbrowska	19-07-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 078,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	129,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Dąbrowska

Menedżer z 20 letnim doświadczeniem w biznesie, certyfikowany trener, akredytowany konsultant Insights Discovery, superwizor trenerów 4GROW, twórca gier i narzędzi szkoleniowych.

Odpowiedzialna za obszar marketingu i HR w 4GROW.

Jako Senior Communications Manager w międzynarodowej korporacji wspierała realizację celów biznesowych firmy oraz budowała zaangażowanie pracowników biura i sieci sprzedaży m.in. w Polsce, Francji i Irlandii. Doradzała w obszarze komunikacji prezesom, zarządom oraz kadrze menedżerskiej, łącząc najwyższe standardy komunikacji opartej na współpracy, zaufaniu i budowaniu relacji międzyludzkich z perspektywą efektywności biznesowej.

Jako akredytowany konsultant Insights Discovery oraz praktyk neurolingwistycznego programowania wspiera skuteczność osobistą oraz budowanie efektywnej komunikacji i współpracy w zespole, wykorzystując potencjał różnorodności stylów funkcjonowania człowieka.

Jest certyfikowanym praktykiem Personal Agility System.

Absolwentka Podyplomowego Studium PR na UW. Ukończyła kurs „Persuasive Presentations” w Duarte’s Academy USA.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

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, własne sale szkoleniowe, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika.

* Szkolenia w 98% odbywają się w salach 4GROW .

- Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/z-asertywnosci-trening-asertywnosci-kurs-asertywnosci>

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 Arsenał (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