



Europejski Instytut
Psychologii Biznesu
C.M. Fryszkiewicz
Spółka Jawna



ASERTYWNOŚĆ I EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

Numer usługi 2024/07/09/5005/2215365

📍 Lublin / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 12.08.2024 do 13.08.2024

3 444,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

215,25 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	DO UDZIAŁU W SZKOLENIU ZAPRASZAMY osoby, które chcą nauczyć się zasad skutecznej komunikacji i zachowań asertywnych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Podczas szkolenia uczestnicy nauczą się technik efektywnej komunikacji i asertywnych sposobów zachowywania się w trudnych sytuacjach. Poprawią swoje umiejętności w zakresie radzenia sobie z agresją i manipulacją innych oraz

rozwiązywania sytuacji konfliktowych. Dzięki zdobytej wiedzy uczestnicy zwiększą poczucie własnej skuteczności co wpłynie znacząco na budowanie pozytywnych relacji z innymi ludźmi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie komunikuje się z ludźmi i nawiązuje efektywne relacje.	Definiuje podstawowe style/zasady komunikowania się.	Test teoretyczny
	Identyfikuje bariery występujące w komunikacji.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zasady przekazywania informacji zwrotnych w sposób konstruktywny i niekonstruktywny,	Test teoretyczny Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje „Komunikat JA” w porozumiewaniu się z innymi.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje style zachowań innych i dostosowuje komunikację do różnych typów osobowości.	Test teoretyczny
Stosuje zasady asertywnej komunikacji.	Rozróżnia zachowania asertywne, agresywne i uległe.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje i formułuje zasady asertywnej odmowy.	Test teoretyczny Analiza dowodów i deklaracji
	Omawia techniki asertywnego reagowania na różne formy krytyki i ataku.	Test teoretyczny
Rozwiązuje trudne sytuacje w komunikacji i skutecznie radzi sobie z konfliktami.	Podaje praktyczne przykłady zachowania się i radzenia sobie w przypadku pojawiających się sytuacji konfliktowych.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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?

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.

Program

PROGRAM SZKOLENIA

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych tj . 16 x 45 min = tj. 12 godzin zegarowych

Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w łącznym wymiarze 1h 30 min.

Łącznie program obejmuje 13 h zegarowych i 30 min.

TECHNIKI EFEKTYWNEJ KOMUNIKACJI.

- Identyfikacja barier występujących w komunikacji międzyludzkiej i sposoby ich eliminacji.
- Nadawanie komunikatów „JA”.
- Komunikacja niewerbalna: znaczenie postawy, gestów, mimiki, tonu głosu.
- Sztuka stawiania skutecznych pytań.
- Rozróżnianie informacji od interpretacji oraz zachowań od intencji.

WEWNĘTRZNE TAKTYKI KOMUNIKACJI.

- Monolog wewnętrzny – sposoby rozwijania poczucia własnej wartości.
- Samoocena i jej wpływ na relacje interpersonalne.

ROZPOZNAWANIE STYLÓW ZACHOWAŃ.

- Umiejętność dostosowania swojego stylu do różnych typów osobowości.

ROZWIJANIE ZACHOWAŃ ASERTYWNYCH.

- Podstawowe style komunikowania się: agresywny, uległy, asertywny.
- Obrona swoich praw (granic), sposoby radzenia sobie z negatywnymi opiniami i wkraczaniem na nasze terytorium psychologiczne.
- Wyrażanie uczuć pozytywnych i negatywnych w sposób konstruktywny.
- Wyrażanie osobistych opinii i przekonań.
- Umiejętność mówienia „NIE”.
- Asertywne przyjmowanie ocen.
- Techniki asertywnego reagowania na różne formy krytyki i ataku.

METODY KONSTRUKTYWNEGO ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW.

- Istota konfliktu – konflikt jako wartość, metody konstruktywnego rozwiązywania konfliktów.
- Sztuka prowadzenia dyskusji, niwelowanie różnic zdań.
- Czynniki wpływające na budowanie trwałych relacji interpersonalnych.
- Indywidualne strategie rozwiązywania trudnych sytuacji w komunikacji.

METODY SZKOLENIOWE

Szkolenie ma charakter **typowo warsztatowy**, dzięki czemu uczestnicy będą mogli rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności. Podczas treningu uczestnicy uczą się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po szkoleniu.

Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:

- ćwiczenia indywidualne i grupowe,
- odgrywanie ról,
- mini-wykład,
- autotesty,
- dyskusja - wymiana doświadczeń,
- symulacje,
- analiza przypadków.

ZAPRASZAMY!

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Wprowadzenie. Techniki efektywnej komunikacji.	Małgorzata Fryszkiewicz	12-08-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	12-08-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 14 Techniki efektywnej komunikacji cd.	Małgorzata Fryszkiewicz	12-08-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	12-08-2024	12:15	12:30	00:15
5 z 14 Wewnętrzne taktyki komunikacji. Rozpoznawanie stylów zachowań.	Małgorzata Fryszkiewicz	12-08-2024	12:30	14:00	01:30
6 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	12-08-2024	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 Rozpoznawanie stylów zachowań cd.	Małgorzata Fryszkiewicz	12-08-2024	14:15	15:45	01:30
8 z 14 Rozwijanie zachowań asertywnych	Małgorzata Fryszkiewicz	13-08-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	13-08-2024	10:30	10:45	00:15
10 z 14 Rozwijanie zachowań asertywnych cd.	Małgorzata Fryszkiewicz	13-08-2024	10:45	12:15	01:30
11 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	13-08-2024	12:15	12:30	00:15
12 z 14 Metody konstruktywnego rozwiązywania konfliktów	Małgorzata Fryszkiewicz	13-08-2024	12:30	14:00	01:30
13 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	13-08-2024	14:00	14:15	00:15
14 z 14 Metody konstruktywnego rozwiązywania konfliktów cd. Zakończenie szkolenia.	Małgorzata Fryszkiewicz	13-08-2024	14:15	15:45	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 444,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Fryszkiewicz

Współwłaściciel, trener, coach, doradca personalny Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu. Akredytowany coach i superwizor Izby Coachingu. Członek Izby Coachingu. Od ponad 22 lat prowadzi szkolenia, treningi, warsztaty grupowe z zakresu skutecznych technik i psychologii sprzedaży, asertywności i komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, zarządzania czasem, zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacji i systemu ocen okresowych, Assessment/Development Center, umiejętności menedżerskich, budowania samodoskonalącej się organizacji, automotywacji i inteligencji emocjonalnej w biznesie, coachingu, kreatywności, negocjacji handlowych, umiejętności trenerskich oraz profesjonalnej prezentacji. Klienci cenią ją za profesjonalizm, wiedzę, entuzjazm oraz niezwykle zaangażowanie w prowadzenie zajęć. Jej warsztaty są pełne dynamiki, humoru, a zarazem merytoryczne i – jak wynika z opinii uczestników - bardzo efektywne. Specjalizuje się również w ocenie kompetencji i potencjału pracowników metodą Assessment/Development Center (zrealizowała 300 sesji, głównie w działach handlowych). Zajmuje się rekrutacją przedstawicieli handlowych, kierowników, a także członków zarządu. Prowadzi coaching indywidualny – ponad 500 godzin zrealizowanych sesji coachingowych. Stworzyła nową metodę Cotrainingu – łączącą Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń. Twórcza wielu programów szkoleniowych, projektów rekrutacyjnych i doradczych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe (skrypt) z opisem zagadnień poruszanych podczas szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty w związku z dofinansowaniem.

Informacje dodatkowe

Szkolenie może być również zorganizowane w formie **szkolenia zamkniętego** - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa, w siedzibie klienta lub w innym miejscu przez niego wskazanym.

Adres

ul. Bartnicza 5
20-810 Lublin

woj. lubelskie

Sala szkoleniowa - siedziba firmy EIPB

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Fryszkiewicz

E-mail biuro@eipb.pl

Telefon (+48) 815 322 176