



TRENING AUTOMOTYWACJI I INTELIGENCJI EMOCJONALNEJ W BIZNESIE

Numer usługi 2024/07/11/5005/2218974

3 444,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

215,25 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Europejski Instytut
Psychologii Biznesu
C.M. Fryszkiewicz
Spółka Jawna



📍 Lublin / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 14.11.2024 do 15.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób zajmujących się biznesem, które chcą wypracować nowe sposoby działania w obecnej sytuacji rynkowej i zbudować wewnętrzną mobilizację do zwiększenia efektywności zawodowej a także skuteczniej radzić sobie z emocjami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-11-2024
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

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i przećwiczenie w warsztatowej formie, metod i założeń inteligencji emocjonalnej. Uczestnicy szkolenia poznają skuteczne sposoby wpływania na maksymalizację własnych działań, oraz techniki, które

pomogą im zrozumieć swoje emocje i emocje innych oraz lepiej podejmować decyzje.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą psychologii samokoncepcji.	Definiuje prawa psychiki i źródła pozytywnego nastawienia (psychologii samokoncepcji).	Test teoretyczny
	Charakteryzuje czynniki wpływające na budowanie poczucia własnej wartości.	Test teoretyczny
Skutecznie wyznacza cele.	Podaje kryteria poprawnie sformułowanego celu.	Test teoretyczny
	Podaje cele zawodowe zawierające kryteria SMART.	Wywiad swobodny
Identyfikuje przekonania i nawyki, które pomagają lub powstrzymują skuteczne działania.	Wymienia przekonania destrukcyjne i mobilizujące do działania.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje i wskazuje nawyki, które przeszkadzają w skutecznym działaniu i zamienia je na te, które pomagają maksymalizować efektywność.	Wywiad swobodny
		Analiza dowodów i deklaracji
Skutecznie radzi sobie z negatywnymi stanami emocjonalnymi i zapobiega ich kumulowaniu.	Omawia sposoby reakcji na negatywne emocje (m.in. strach, obawa, lęk, niepewność, zmartwienie, frustracja, złość, irytacja) i sposoby radzenia sobie z nimi.	Wywiad ustrukturyzowany
		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.

SAMOŚWIADOMOŚĆ EMOCJONALNA.

Świadomość własnych możliwości i ograniczeń.

Jak trenować swoją świadomość emocjonalną? - prawa psychiczne i ich znaczenie w osiągnięciu sukcesu.

Jak tworzyć prawdziwe poczucie własnej wartości – psychiczne przygotowanie do działania.

Znajomość własnych emocji a efektywne komunikowanie uczuć.

AUTOMOTYWACJA W BIZNESIE.

Myślenie ukierunkowane na cel.

Decyzje i wyznaczanie celów.

Parametry poprawnie wyznaczonych celów.

Wywoływanie i wzmacnianie stanów koniecznych do działania i realizacji celów.

PSYCHOLOGIA SAMOKONCEPTU.

Źródła pozytywnego nastawienia – psychologia samokoncepcji.

Wykorzystanie siły podświadomości do zwiększenia poziomu osiągnięć.

Rozpoznawanie negatywnych wzorców zachowań, ograniczających wykorzystanie w pełni własnego potencjału umysłowego.

PRZEKONANIA I NAWYKI.

Rola przekonań w psychologii osiągnięć.

Przekonania powstrzymujące podejmowanie skutecznych działań.

Przekonania mobilizujące i motywujące do podnoszenia profesjonalizmu.

Nawyki - jako przeszkoda lub pomoc w warunkowaniu sukcesu.

Demaskowanie nawyków, które przeszkadzają w skutecznym działaniu.

Zamiana przeszkadzających nawyków w nawyki, które pomagają maksymalizować efektywność.

SPOSOBY WPLYWU NA ZMIANĘ EMOCJI.

Analiza własnych emocji i umiejętność ich wykorzystywania do skutecznego działania na polu zawodowym.

Jak zdobyć kontrolę nad własnym życiem emocjonalnym?

Panowanie nad emocjami - sposoby zmiany stanu poprzez wizualizację, autosugestię, przewartościowanie przekonań.

Słownik Pozytywnego Przekształcania - sztuka natychmiastowej zmiany emocji poprzez obniżanie lub podwyższanie intensywności słów określających uczucia.

Empatia – jak nauczyć się wczuwać w drugiego człowieka?

Budowanie zaufania i dobrych relacji z innymi ludźmi poprzez dostrojenie się do ich emocji.

EMOCJE - DROGOWSKAZEM OD DZIAŁANIA.

Analiza i wykorzystywanie negatywnych emocji jako sygnałów do dokonywania zmian.

Wywoływanie i wzmacnianie stanów koniecznych do działania i realizacji celów.

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 Samoświadomość emocjonalna.	Cezary Fryszkiewicz	14-11-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	14-11-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 14 Automotywacja w biznesie.	Cezary Fryszkiewicz	14-11-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	14-11-2024	12:15	12:30	00:15
5 z 14 Psychologia samokonceptu.	Cezary Fryszkiewicz	14-11-2024	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	14-11-2024	14:00	14:15	00:15
7 z 14 Psychologia samokonceptu - cd.	Cezary Fryszkiewicz	14-11-2024	14:15	15:45	01:30
8 z 14 Przekonania i nawyki.	Cezary Fryszkiewicz	15-11-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	15-11-2024	10:30	10:45	00:15
10 z 14 Przekonania i nawyki - cd.	Cezary Fryszkiewicz	15-11-2024	10:45	12:15	01:30
11 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	15-11-2024	12:15	12:30	00:15
12 z 14 Sposoby wpływu na zmianę emocji.	Cezary Fryszkiewicz	15-11-2024	12:30	14:00	01:30
13 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	15-11-2024	14:00	14:15	00:15
14 z 14 Emocje - drogowskazem do działania. Zakończenie szkolenia.	Cezary Fryszkiewicz	15-11-2024	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

Cezary Fryszkiewicz

Współwłaściciel, trener i coach Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu. Posiada 23-letnie doświadczenie zawodowe. Od ponad 22 lat prowadzi szkolenia z zakresu budowania samodoskonalących się organizacji na wszystkich szczeblach zarządzania, psychologii sukcesu, skutecznych technik i psychologii sprzedaży, profesjonalnej prezentacji, negocjacji, wywierania wpływu na ludzi, komunikacji interpersonalnej, umiejętności trenerskich, automotywacji.

Specjalista w zakresie metod coachingowych. Prowadzi coaching dla wyższej kadry menedżerskiej ukierunkowany na wzrost efektywności podejmowanych działań, rozwój umiejętności przywódczych, a także osiąganie indywidualnej doskonałości. Współautor metody pracy Cotraining, łączącej Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń.

Opracowywał i realizował strategię wprowadzania i promowania nowych produktów w warunkach ostrej konkurencji współpracując z międzynarodowymi koncernami farmaceutycznymi. Prowadzi indywidualne doradztwo dla Członków Zarządów i Prezesów czołowych polskich przedsiębiorstw. Od 1999 zarządza projektami szkoleniowymi i doradczymi. Jego charyzma i entuzjazm sprawiają, iż niezwykle często w roli autorytetu zapraszany jest na liczne seminaria i prezentacje nie tylko w kraju, ale również za granicą. Przez klientów doceniany jest za wyjątkową umiejętność inspirowania i motywowania swoich słuchaczy do działania i poszukiwania najlepszych rozwiązań.

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 EIPB

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Fryszkiewicz

E-mail biuro@eipb.pl

Telefon (+48) 815 322 176