



Institut Kreowania
Przedsiębiorczości
Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie z asertywności, radzenia sobie ze stresem, rozwiązywania konfliktów - zaawansowane strategie i techniki: przywództwa, skutecznej komunikacji i współpracy zespołowej, natychmiastowej redukcji stresu, zarządzania sobą oraz emocjami w trudnych sytuacjach biznesowych.

Numer usługi 2024/07/22/163493/2231212

📍 Włocławek / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.12.2024 do 03.12.2024

1 230,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

76,88 PLN brutto/h

62,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie dedykowane jest:</p> <ul style="list-style-type: none">Przedsiębiorcom i właścicielom firm, którzy chcą zwiększyć efektywność swojego biznesu i wprowadzać nowoczesne rozwiązania.Menedżerom i kierownikom średniego oraz wyższego szczebla, odpowiedzialnym za rozwój sprzedaży, zarządzanie zespołem oraz strategię firmy.Pracownikom działów sprzedaży, marketingu, zasobów ludzkich i innowacji, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności i podnieść efektywność swoich działań.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	12-11-2024

Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w nowoczesne strategie i techniki radzenia sobie z presją klientów, stawiania asertywnych granic, redukcji stresu i przeciwdziałania wypaleniu. Uczestnicy poznają techniki samoregulacji emocjonalnej oraz asertywnej komunikacji, co pomoże w efektywnych rozmowach z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznanie skutecznych strategii i technik zarządzania swoimi emocjami tak aby nas wspierały.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w samoregulacji	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauczenie się wyrażania swoich potrzeb i intencji.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Poznane podstaw asertywności.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w zarządzaniu stresem.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauka o zarządzaniu konfliktem.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w budowaniu zespołu.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym tego szkolenia jest podniesienie efektywności zawodowej uczestników poprzez rozwinięcie umiejętności asertywnej komunikacji, zarządzania stresem i emocjami oraz budowania zespołów. Dzięki praktycznym sesjom i ćwiczeniom uczestnicy nauczą się lepiej radzić sobie z presją klientów, unikać wypalenia zawodowego i skutecznie rozwiązywać konflikty. Efektem będzie poprawa jakości współpracy z klientami, lepsze zarządzanie zespołem oraz zwiększenie produktywności i satysfakcji z pracy, co w konsekwencji przełoży się na lepsze wyniki biznesowe firmy.

Efekt usługi

Poznanie skutecznych strategii i technik zarządzania swoimi emocjami tak aby nas wspierały.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w samoregulacji	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauczenie się wyrażania swoich potrzeb i intencji.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Poznane podstaw asertywności.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w zarządzaniu stresem.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauka o zarządzaniu konfliktem.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w budowaniu zespołu.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Test teoretyczny.

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

Dzień 1

09:00-09:15

- Doprecyzowanie indywidualnych potrzeb uczestników szkolenia, w zakresie agendy merytorycznej szkolenia.

- Zawarcie kontraktu - reguły według których będziemy pracować podczas szkolenia.

09:15-11:00 – 1 część modułu I - Przywództwo sytuacyjne i scenariuszowe.

11:00-11:15 – przerwa kawowa

11:15-13:00 – 2 część modułu I - Przywództwo sytuacyjne i scenariuszowe.

13:00 – 13:30 Przerwa obiadowa

13:30 – 15:15 Moduł II.

15:15– 16:45 Moduł IV.

Dzień 2

09:00-11:00 – modułu I – Analiza postawy i komunikacji, własnej oraz: współpracowników, przełożonych i podwładnych

11:00-11:15 – przerwa kawowa

11:15-13:00 – modułu II

13:00 – 13:30 Przerwa obiadowa

13:30 – 15:15 Moduł III.

15:15 – 17:00 Moduł IV

Ustalenie indywidualnego planu działań wdrożeniowych, na bazie poznanych treści szkolenia

Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 14 Powitanie i wprowadzenie	Robert Zembrowski	02-12-2024	09:00	09:15	00:15	Tak
2 z 14 Przywództwo sytuacyjne i scenariuszowe	Robert Zembrowski	02-12-2024	09:15	11:00	01:45	Tak
3 z 14 Przerwa kawowa	Robert Zembrowski	02-12-2024	11:00	11:15	00:15	Tak
4 z 14 2 część modułu I - Przywództwo sytuacyjne i scenariuszowe	Robert Zembrowski	02-12-2024	11:15	13:00	01:45	Tak
5 z 14 Przerwa obiadowa	Robert Zembrowski	02-12-2024	13:00	13:30	00:30	Tak
6 z 14 Moduł 2 - Ćwiczenia praktyczne, narzędzia, feedback	Robert Zembrowski	02-12-2024	13:30	15:15	01:45	Tak
7 z 14 Sesja progresywna, treningowa	Robert Zembrowski	02-12-2024	15:15	16:45	01:30	Tak
8 z 14 Analiza postawy i komunikacji, własnej oraz: współpracowników, przełożonych i podwładnych	Robert Zembrowski	03-12-2024	09:00	11:00	02:00	Tak
9 z 14 Przerwa kawowa	Robert Zembrowski	03-12-2024	11:00	11:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 14 Model konstruktywniej konfrontacji, model dynamiki eskalacji emocji, ćwiczenia	Robert Zembrowski	03-12-2024	11:15	13:00	01:45	Tak
11 z 14 Przerwa obiadowa	Robert Zembrowski	03-12-2024	13:00	13:30	00:30	Tak
12 z 14 Zarządzanie trudną sytuacją biznesową. Aikido komunikacyjne	Robert Zembrowski	03-12-2024	13:30	15:15	01:45	Tak
13 z 14 Pięć sekretów skutecznej komunikacji	Robert Zembrowski	03-12-2024	15:15	17:00	01:45	Tak
14 z 14 Podsumowanie i indywidualne plany wdrożeniowe	Robert Zembrowski	03-12-2024	16:45	17:00	00:15	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 230,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	76,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	62,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Robert Zembrowski

Trener Biznesu, Konsultant, Coach, Terapeuta TEAM CBT.

Jest praktykiem biznesu, konsultantem-trenerem, z 25 letnim doświadczeniem pracy zawodowej. Jest absolwentem specjalistycznych szkoleń, doskonalących kompetencje z obszaru TEAM CBT oraz Coachingu, u twórców modeli, między innymi: Psychoterapia poznawczo-behawioralna CBT – dr. David Burns; Poziomy neurologiczne w coachingu – Robert Dilts; Coaching i terapia prowokatywna - prof. Frank Farrelly.

Specjalizuje się w prowadzeniu procesów doskonalących kluczowe kompetencje w obszarze: zarządzania zespołami i psychologii przywództwa oraz sprzedaży i negocjacji oraz w szkoleniach i treningach umiejętności, tzw. „human skills” które to wpływają na „twarde” rezultaty biznesowe i realizację kluczowych KPIs

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Metody szkoleniowe:

- Wykłady interaktywne
- Studia przypadków (case studies)
- Warsztaty praktyczne
- Ćwiczenia grupowe
- Symulacje i scenariusze
- Dyskusje i sesje Q&A

Warunki techniczne

Obsługiwany system operacyjny

- System operacyjny macOS X w wersji 10.10 lub nowszej
- System Windows 11 - Uwaga: system Windows 11 jest obsługiwany w wersji 5.9.0 lub nowszej.
- Windows 10 - Uwaga: w przypadku urządzeń z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.
- System operacyjny Windows w wersji 8 lub 8.1
- System operacyjny Windows 7
- System operacyjny Ubuntu w wersji 12.04 lub nowszej
- System operacyjny Mint w wersji 17.1 lub nowszej
- System operacyjny Red Hat Enterprise Linux w wersji 6.4 lub nowszej

- System operacyjny Oracle Linux w wersji 6.4 lub nowszej
- System operacyjny CentOS w wersji 6.4 lub nowszej
- Oprogramowanie Fedora w wersji 21 lub nowszej
- Oprogramowanie OpenSUSE w wersji 13.2 lub nowszej
- System operacyjny ArchLinux (tylko w wersji 64-bitowej)

Obsługiwany tablet i urządzenia mobilne:

- Urządzenia z systemem Android i iOS
- Urządzenia BlackBerry
- Urządzenie Surface w wersji PRO 2 lub nowszej z systemem operacyjnym Windows w wersji 8.1 lub nowszej
- Uwaga: W przypadku komputerów typu tablet z systemem operacyjnym Windows 10 obowiązuje wersja Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.
- Komputery tabletowe obsługują tylko klienta Desktop Client.

Obsługiwane przeglądarki

- Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+
- macOS: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+
- Linux: Firefox 27+, Chrome 30+

Adres

ul. Kawka 6
87-800 Włocławek
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Justyna Ratajczak

E-mail justyna@startupacademy.pl

Telefon (+48) 504 394 734