



AGENCJA MIA
Aleksandra Goc



Podstawy komunikacji w oparciu o elementy psychologii - szkolenie

Numer usługi 2024/09/12/148435/2305786

📍 Grodków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 18.11.2024 do 19.11.2024

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

222,22 PLN brutto/h

222,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest pracownikom firmy współpracującymi ze sobą na co dzień, zatrudnionych w firmie minimum 3 miesiące.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	17-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Podstawy komunikacji w oparciu o elementy psychologii - szkolenie" przygotowuje uczestnika do biegłego stosowania poprawnej i płynnej komunikacji, porozumiewania się ze współpracownikami w relacjach służbowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik nabył umiejętności skutecznego słuchania i rozumienia innych osób.	Przedstawia i omawia sposoby aktywnego słuchania ze zrozumieniem potrzeb rozmówcy	Test teoretyczny
Uczestnik posiadał umiejętności budowania wiarygodności	Uczestnik kieruje się jasnymi zasadami, podejmuje pełną odpowiedzialność za swoje decyzje i działania, odważnie wypowiada własne zdanie, potrafi przyznać się do błędu	Test teoretyczny
uczestnik nabył umiejętności rozwiązywania konfliktów	Potrafi znaleźć rozwiązanie, które będzie wskazywało na obopólne korzyści.	Test teoretyczny
uczestnik nabył umiejętności komunikowania trudnych kwestii w sposób klarowny i przystępny.	Potrafi znaleźć rozwiązanie, które będzie wskazywało na obopólne korzyści.	Test teoretyczny
Uczestnik poznał rolę samoświadomości	poznał i charakteryzuje swoje mocne strony, zrozumiał czym jest zaangażowanie i jaki wpływ ma na wydajność, uczestnik poprawnie wykorzystuje własne silne stron w pracy z zespołem i dla własnego rozwoju	Test teoretyczny
Uczestnik nabył umiejętności tworzenia komunikatu asertywnego	Potrafi stworzyć i wygłosić komunikat asertywny	Test teoretyczny
Uczestnik nabył umiejętności przekazywania informacji zwrotnej	Potrafi w sposób wspierający przekazać informację zwrotną pracownikowi i klientowi.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje zaświadczenie zawierające szczegółowe informacje dotyczące efektów edukacyjnych osiągniętych przez uczestnika

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Nabyta podczas szkolenia wiedza poddawana jest ocenie poprzez rozwiązanie testu końcowego, który bazuje na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Zaświadczenie potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

Program

Szkolenie adresowane jest do pracowników i kadry zarządzającej, których praca wymaga kontaktu i współpracy w zespole, mających potrzebę osiągnięcia porozumienia i wypracowania stylu komunikacji, który dopasowany będzie do ich codziennych potrzeb. Nie jest wymagana znajomość tematyki szkolenia. Uczestnicy podczas usługi zdobędą wiedzę i umiejętności pozwalające na osiągnięcie celu edukacyjnego. Usługa realizowana jest metodami aktywizującymi uczestnika szkolenia, takimi jak: "burza mózgów", dyskusja dydaktyczna, mapa mentalna, analiza przypadku. Podczas warsztatów uczestnik szkolenia pracuje w grupach wyznaczając pod okiem trenera poziom umiejętności komunikacyjnych i pracując nad ich docelowym standardem w swojej codziennej pracy. Podczas wykładów nastąpi również omawianie rzeczywistych przypadków.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych, przy czym godzina dydaktyczna rozumiana jest jako 45 minut.

Podczas szkolenia nastąpi podział na 3 osobowe grupy, w których uczestnicy będą ćwiczyć porozumiewanie się.

Przed rozpoczęciem usługi uczestnicy rozwiążą krótki test sprawdzający ich wiedzę przed szkoleniem ("pre-test"), po zakończeniu usługi napiszą "post-test"

1. Psychologiczne aspekty i ich rola w procesie komunikacji - wykład
2. Osobowość a wizerunek - wykład
3. Relacje a wizerunek - wykład
4. Autoanaliza umiejętności komunikacyjnych - ćwiczenia w grupach
5. Przeszkody skutecznej komunikacji - wykład
6. Logika-emocje-wartość - wykład
7. Budowanie wiarygodności - ćwiczenia w grupach
8. Podstawowe narzędzia skutecznej komunikacji - wykład
9. Doskonalenie umiejętności społecznych w oparciu o kluczowe zasady NVC Marshalla B. Rosenberga- ćwiczenia w grupach
10. Asertywność i jej rola - wykład, mapa zachowań- wykład, profilaktyka i gaszenie pożarów - wykład
11. Analiza transakcyjna - wykład
12. Egzekwowanie własnych praw i ustanawianie granic - ćwiczenia w grupach
13. Trudności w komunikacji, zagrożenia czy szansa - wykład i ćwiczenia na przykładach
14. Modele wychodzenia z opresji - wykład
15. Moje mocne strony - wykład
16. Rola samoświadomości, powiązanie pomiędzy mocnymi stronami pracowników, zaangażowaniem i ich wydajnością, wykorzystywanie własnych silnych stron w pracy z zespołem i dla własnego rozwoju
17. Wyrażanie emocji - wykład
18. Nazywanie i wyrażanie stanu emocjonalnego - ćwiczenia
19. Radzenie sobie ze stresem i negatywnymi emocjami - ćwiczenia
20. Odróżnianie bodźca od przyczyny, wyrażanie gniewu - ćwiczenia
21. Podsumowanie i dyskusja moderowana, walidacja- test końcowy, rozdanie zaświadczeń

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Rozpoczęcie szkolenia, przywitanie uczestników, przedstawienie programu. Pre test.	Anna Królak	18-11-2024	08:00	08:15	00:15
2 z 22 Psychologiczne aspekty i ich rola w procesie komunikacji - wykład	Anna Królak	18-11-2024	08:15	08:50	00:35
3 z 22 Osobowość, a wizerunek, relacje, a wizerunek - wykład	Anna Królak	18-11-2024	08:50	09:45	00:55
4 z 22 Autoanaliza umiejętności komunikacyjnych - ćwiczenia w grupach	Anna Królak	18-11-2024	09:45	10:15	00:30
5 z 22 Przeszkody skutecznej komunikacji - wykład	Anna Królak	18-11-2024	10:15	10:45	00:30
6 z 22 Logika- emocje-wartość - wykład	Anna Królak	18-11-2024	10:45	11:30	00:45
7 z 22 Budowanie wiarygodności - ćwiczenia w grupach	Anna Królak	18-11-2024	11:30	12:15	00:45
8 z 22 Podstawowe narzędzia skutecznej komunikacji - wykład	Anna Królak	18-11-2024	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 22 Doskonalenie umiejętności społecznych w oparciu o kluczowe zasady NVC Marshalla B. Rosenberga-ćwiczenia w grupach	Anna Królak	18-11-2024	13:15	13:45	00:30
10 z 22 Asertywność i jej rola - wykład mapa zachowań- wykład, profilaktyka i gaszenie pożarów - wykład	Anna Królak	18-11-2024	13:45	15:00	01:15
11 z 22 Analiza transakcyjna - wykład	Anna Królak	19-11-2024	08:00	08:30	00:30
12 z 22 Egzekwowanie własnych praw i ustanawianie granic - ćwiczenia w grupach	Anna Królak	19-11-2024	08:30	09:00	00:30
13 z 22 Trudności w komunikacji, zagrożenia czy szansa - wykład i ćwiczenia na przykładach	Anna Królak	19-11-2024	09:00	09:30	00:30
14 z 22 Modele wychodzenia z opresji - wykład	Anna Królak	19-11-2024	09:30	10:00	00:30
15 z 22 Moje mocne strony - wykład	Anna Królak	19-11-2024	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 22 Rola samoświadomości, powiązanie pomiędzy mocnymi stronami pracowników, zaangażowaniem i ich wydajnością, wykorzystywanie własnych silnych stron w pracy z zespołem i dla własnego rozwoju	Anna Królak	19-11-2024	10:30	11:30	01:00
17 z 22 Wyrażanie emocji - wykład	Anna Królak	19-11-2024	11:30	12:00	00:30
18 z 22 Nazywanie i wyrażanie stanu emocjonalnego - ćwiczenia	Anna Królak	19-11-2024	12:30	13:15	00:45
19 z 22 Radzenie sobie ze stresem i negatywnymi emocjami - ćwiczenia	Anna Królak	19-11-2024	13:15	14:00	00:45
20 z 22 Odróżnianie bodźca od przyczyny, wyrażanie gniewu - ćwiczenia	Anna Królak	19-11-2024	14:00	14:30	00:30
21 z 22 Podsumowanie i dyskusja moderowana.	Anna Królak	19-11-2024	14:30	15:00	00:30
22 z 22 Walidacja- test końcowy, rozdanie zaświadczeń	-	19-11-2024	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	222,22 PLN
Koszt osobogodziny netto	222,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Królak

usługę Posiada 18 letnie praktyczne doświadczenie w zarządzaniu sklepami spożywczymi Specjalizuje się w zwiększaniu sprzedaży, podnoszeniu kompetencji kadry zatrudnionej w placówkach handlowych. Autorka i trenerka warsztatów podczas których uczestnicy uczą się jak szybciej realizować cele i zadania, zwiększając swoją pewność siebie co poprawia relacje w zespole oraz z klientami. Pełniła funkcje Dyrektora Handlowego w hurtowni artykułów przemysłowo-spożywczych gdzie głównym jej zadaniem było przygotowywanie ,wdrażanie i kontrola realizacji planów sprzedażowych dla handlowców. Koordynowała również otwarcia placówek handlowych zrzeszonych w sieci Lewiatan Śląska, pełniła funkcje Kierownika zarządzającego tymi placówkami . Jej wiedza i ogromne doświadczenie praktyczne zdobyte w hurtowni zaowocowało tym, iż skutecznie i ze zrozumieniem potrafi przekazać swoją wiedzę dotyczącą pracy w placówkach handlowych. Obecnie jest niezależnym trenerem-konsultantem, specjalizującym się w szkoleniach i doradztwie z zakresu zarządzania stoiskami oraz rozwojem kadry zatrudnionej w handlu w obszarach takich jak umiejętności miękkie oraz umiejętności praktyczne pomagające zwiększać sprzedaż. W swojej karierze trenera przeszkoliła między innymi ponad 40 sieci handlowych. Jej doświadczenie z ostatnich 5 lat to ponad 1200 godzin szkoleń i warsztatów rozwijających umiejętności handlowe i komunikacyjne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Grafika materiałów i wydruk, autorskie materiały trenera. Materiały dodatkowe: prezentacja. Manual ćwiczeń dla każdego pracownika, test początkowy i końcowy sprawdzający wiedzę.

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Adres

ul. Sienkiewicza 104
49-200 Grodków
woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Aleksandra Goc

E-mail ola@hanamana.pl

Telefon (+48) 505 163 298