



RAPIGO Rafał
Gosztowtt



Szkolenie z zakresu skutecznej komunikacji interpersonalnej oraz typologii osobowości.

Numer usługi 2024/11/18/165226/2418304

📍 Elk / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 24.11.2024 do 24.11.2024

2 700,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

300,00 PLN brutto/h

300,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługi stanowią właściciele przedsiębiorstw z sektora MŚP, a także ich pracownicy, którzy chcą poprawić swoją komunikację interpersonalną, a także poszerzyć swoją wiedzę o typologię osobowości.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
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 szkoleniowa przygotowuje uczestnika do samodzielnej komunikacji interpersonalnej oraz skutecznego wykorzystywania typologii osobowości. Ponadto, uczestnik szkolenia zostanie przygotowany do prawidłowego identyfikowania i rozstrzygnięcia dylematów związanych z tematyką szkolenia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia wykorzystuje komunikację interpersonalną.	W sposób werbalny i niewerbalny dzieli się informacjami i emocjami z inną osobą.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia opisuje najważniejsze zasady podczas rozmowy.	Posługuje się pytaniami zamkniętymi oraz otwartymi. Uzyskuje odpowiedź zgodnie z zasadą "lejka".	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia omawia osobowość.	Dokonuje analizy osobowości czyli rozpoznaje i dostosowuje się do osobowości drugiego człowieka.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia dokonuje analizy funkcji racjonalnych i irracjonalnych: myślenie, uczucia, doznania, intuicja.	Ocenia i podejmuje decyzje biorąc pod uwagę funkcje racjonalne oraz przyjmuje i przetwarza informacje biorąc pod uwagę funkcje irracjonalne.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia posługuje się typologią osobowości.	Dostosowuje się do poszczególnych osobowości oraz wykorzystuje typologii osobowości wśród klientów.	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 w formie certyfikatu zawiera pełen 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 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

1. Komunikacja interpersonalna:

- Skuteczna komunikacja interpersonalna.

- Komunikacja werbalna i niewerbalna w relacjach międzyludzkich.

2. Najważniejsze zasady podczas rozmowy:

- Znaczenie pytań zamkniętych, otwartych, pogłębiających w komunikacji.
- Zasada „lejka” - jak uzyskać odpowiedź.
- Znaczenie perspektyw w komunikacji.

3. Osobowość:

- Dlaczego umiejętność rozpoznania i dostosowanie do osobowości drugiego człowieka ma znaczenie w codziennych stosunkach międzyludzkich
- Test osobowości - kim jestem?
- Charakterystyka osobowości - 4 kolory.

4. Myślenie, uczucia, doznania i intuicja:

- Funkcje racjonalne: Myślenie i Uczucia - czyli w jaki sposób oceniamy i podejmujemy decyzje.
- Funkcje irracjonalne: Doznania i Intuicja - czyli w jaki sposób przyjmujemy i przetwarzamy informacje, jak postrzegamy rzeczywistość.

5. Wykorzystanie typologii osobowości:

- Dostosowania do poszczególnych osobowości.
- Wykorzystanie typologii osobowości wśród klientów.

6. Walidacja

Szkolenie adresowane jest do właścicieli i pracowników MŚP, osób, które wyrażają chęć poszerzenia wiedzy o typologię osobowości oraz zagadnienia obejmujące komunikację interpersonalną.

Warunki organizacyjne:

- Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.
- Maksymalna ilość osób w grupie: 4.
- W trakcie części praktycznej każdy etap trwa w zależności od umiejętności grupy.
- Szkolenie jest realizowane w godzinach dydaktycznych.
- Przerwy wliczone są w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Komunikacja interpersonalna.	Piotr Ptasznik	24-11-2024	09:00	10:10	01:10
2 z 7 Najważniejsze zasady podczas rozmowy.	Piotr Ptasznik	24-11-2024	10:10	11:10	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 7 Osobowość.	Piotr Ptasznik	24-11-2024	11:10	12:40	01:30
4 z 7 Przerwa.	Piotr Ptasznik	24-11-2024	12:40	13:10	00:30
5 z 7 Myślenie, uczucia, doznania i intuicja.	Piotr Ptasznik	24-11-2024	13:10	14:20	01:10
6 z 7 Wykorzystanie typologii osobowości.	Piotr Ptasznik	24-11-2024	14:20	15:30	01:10
7 z 7 Walidacja.	-	24-11-2024	15:30	15:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 700,00 PLN
Koszt usługi netto	2 700,00 PLN
Koszt godziny brutto	300,00 PLN
Koszt godziny netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Ptasznik

Dyplomowany coach. Wieloletni kierownik regionalny w firmie farmaceutycznej.

Odpowiadałem za:

- budowanie, rozwój i motywowanie zespołu sprzedażowego;
- zarządzanie zespołem przedstawicieli medycznych i farmaceutycznych;

- coaching;
- rekrutacje;
- utrzymywanie relacji z liderami opinii działu medycznego;
- budowanie marki;
- udział w konferencjach;
- rozwój udziałów w rynku;
- wdrożenie i realizowanie strategii;
- skuteczne wprowadzanie nowych marek, budowanie i utrzymanie pozycji;
- skuteczne utrzymywanie współpracy i komunikacji między działami w firmie;
- pozyskiwanie oraz rozwój współpracy z kluczowymi klientami sieciowymi z regionu;
- współpraca z hurtowniami farmaceutycznymi;
- udział w spotkaniach biznesowych;
- budowanie i utrzymywanie relacji z kluczowymi klientami z regionu;
- negocjacje warunków handlowych;
- optymalizacja ofert sprzedażowych;
- organizacja i koordynacja akcji promocyjnych
- nadzór, zarządzanie i kontrola budżetu;
- dogłębna analiza rynku oraz działań konkurencji;
- realizacja celów dystrybucyjnych oraz sprzedażowych;

Posiadam akredytację do wykonywania, analizy oraz udzielania informacji zwrotnej, badań psychometrycznych z wykorzystaniem narzędzia FACET5. Posiada nie starsze niż 5-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.

Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć właściciele przedsiębiorstw MŚP oraz ich pracownicy, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę na temat komunikacji interpersonalnej oraz typologii osobowości.

Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania ani wyżywienia jak również środków trwałych.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług na podstawie §3 pkt 1,14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t. jedn. Dz. U. z 2020 r., po. 1983.)

Uczestnik wymagający specjalnych udogodnień proszony jest o zgłoszenie ich przed szkoleniem do trenera, tak aby ten mógł odpowiednio przygotować salę szkoleniową bądź dostosować materiały do indywidualnych potrzeb uczestnika.

Adres

ul. Suwalska 16
19-300 Ełk

woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Rafał Gosztowtt

E-mail r.gosztowtt@rapigo.pl

Telefon (+48) 729 102 102