



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Trening budowania pewności siebie i własnego wizerunku w życiu zawodowym i prywatnym

Numer usługi 2024/12/19/5061/2470799

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.06.2025 do 10.06.2025

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

121,46 PLN brutto/h

98,75 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 polecamy dla: Dla Ciebie, jeśli czujesz, że brak ci pewności siebie w obszarze pracy zawodowej, w kontaktach z rodziną, w kontaktach interpersonalnych, podczas obcowania z autorytetami, podczas wystąpień publicznych, wznoszenia toastu, czy z powodu braku pozytywnej wizji własnej przyszłości i każdej innej sytuacji życiowej.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	06-06-2025
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 przygotowanie do prowadzenia skutecznej komunikacji z ludźmi, nabyciem pewności siebie, odwagi i siły przebicia w prezentowaniu siebie i swoich pomysłów, co pozwoli przekonywać i zjednywać klientów,

pracowników i współpracowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Odróżnia zachowania asertywne od agresywnych i uległych	Wskazuje różnice między zachowaniem asertywnym, agresywnym i uległych	Wywiad swobodny
Charakteryzuje zasady obrony przed krytyką i potrafi skutecznie argumentować własne poglądy	Wymienia i opisuje zasady obrony przed krytyką	Wywiad swobodny
	Wymienia zasady dotyczące trafnego dopasowania formy wypowiedzi do sytuacji i osoby	Wywiad swobodny
Opisuje i stosuje techniki pozwalające na zamianę stylu krytyki na użyteczną informację zwrotną	Opisuje czym jest informacja zwrotna	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje zasady dotyczące udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej	Wywiad swobodny
Neutralizuje stres obniżające poczucie własnej wartości	Opisuje min. 3 techniki pozwalające na obniżenie stresu	Wywiad swobodny
Wykorzystuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się	Rozpoznaje i unika typowych błędów i komunikacyjnych	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Brak pewności siebie oznacza, że ponosisz straty w różnych obszarach życia. Omijają cię szanse i okazje. Nie rozwijasz się zawodowo, ponosisz straty finansowe. Nie czujesz się dobrze w towarzystwie innych ludzi. Nie masz satysfakcjonujących relacji z ludźmi, a chciałbyś. Nie wpadasz na dobre pomysły, a jeśli już, to i tak ich nie realizujesz. Nie potrafisz wypowiedzieć swojej opinii, albo jej po prostu nie masz. Nie znasz siebie, sam dla siebie jesteś zagadką. Marnujesz czas i swój potencjał ... Masz wrażenie jakbyś czytał o sobie?

Pewność siebie to filar wszystkiego co ważne w życiu. Trening daje kompletną metodę na zbudowanie tej kompetencji społecznej. Jest dopasowany do każdej osoby, bo też źródła braku pewności siebie oraz odmienność każdego z nas wymaga właściwego dopasowania narzędzi.

Przygotowany przez nas trening, to połączone w spójny system najbardziej efektywne techniki i odkrycia:

- nurtów psychologii społecznej
- psychologii eksperymentalnej
- terapii poznawczo-behawioralnej
- metod programowania lingwistycznego
- technik coachingowych

PROGRAM SZKOLENIA:

MODUŁ I. (prezentacja, ćwiczenia, moderowana dyskusja, symulacje/ inscenizacje sytuacji zawodowych)

Czym jest prawdziwa pewność siebie? Wyodrębnimy to pojęcie. Wykażemy, że w wielu codziennych sytuacjach już jesteś pewny siebie. Potrzebujesz dopracować „resztę” i nauczyć się przenosić ten stan na nowe sytuacje, w których nie czujesz się pewnie.

1. Czym różni się pewność siebie od poczucia własnej wartości czy obrazu siebie?
2. Czy na pewno nie znasz uczucia pewności siebie?
3. W jakim obszarze potrzebujesz poczuć pewność siebie?

MODUŁ II. (dyskusja, praca z ciałem, praca w przestrzeni, wglądowe ćwiczenia indywidualne, inscenizacje sytuacji zawodowych)

Popracujesz ze swoim ciałem. Nauczysz się jak czerpać siłę i pewność siebie z ciała? Dlaczego zaczniemy od ciała? Bo ciało jest pierwsze. To ono rządzi. W ciele jest siła. Uwolniona albo przyblokowana. Kiedy doświadczysz siły ciała, będziesz czuć się i działać pewniej. Będzie to widać po Twoim ciele, tym jak go używasz. Będziesz gotowy, żeby zająć się resztą.

1. Odblokujesz zatrzymaną energię i zdobędziesz samoświadomość tego co przekazujesz
2. Doświadczysz siły ciała poprzez poznanie odpowiednich gestów i pozycji ciała
3. Dowiesz się na co zwracać uwagę we własnym zachowaniu?

MODUŁ III. (dyskusja, praca z głosem, wglądowe ćwiczenia indywidualne, inscenizacje sytuacji zawodowych, dyskusja)

Jak czerpać siłę i pewność siebie z głosu? Ciało to także głos. Osoba pewna siebie mówi w szczególny sposób. Mówi wolniej, jej głos brzmi pewnie, jest słuchana przez innych. Zaczynamy od eksperymentu, dzięki któremu uczestnicy przekonują się, jak bardzo zmiany w głosie wpływają na kompetencje pewności siebie.

1. Ciało to także głos, czyli odkrywamy tajemnice głosu (różne ciekawe prawidłowości)
2. Odnajdziesz swój prawdziwy głos, poprzez pracę nad jego świadomym brzmieniem i nauczysz się wydobywać go bez wysiłku
3. Poznasz sposoby panowania nad głosem
4. Nauczysz się jak czerpać pewność siebie z głosu

MODUŁ IV. (prezentacja, ćwiczenia, moderowana dyskusja, symulacje/ inscenizacje sytuacji zawodowych)

Poznaj siebie - czyli kogo? Trzeba znać siebie, swoje poglądy, potrzeby, aby czuć się pewnie

1. Poznawanie i wyrażanie siebie - po co i jak to zrobić?
2. W jakich obszarach najbardziej odczuwasz brak pewności siebie? Czym chcesz się zająć?
3. Własny wizerunek
4. Własne poglądy i umiejętność ich wyrażania

MODUŁ V. (prezentacja, ćwiczenia, dyskusja,)

W tym module poznasz gry statusowe, ciekawe zjawisko społeczne o którym niechętnie się mówi, a które występuje zawsze i wszędzie. Poznasz tajniki świadomego stosowania gier statusowych i odpowiedniego ich dopasowywania do sytuacji.

1. Co to są gry statusowe?
2. Kto w nie „gra”? Wszyscy, Ty rób to świadomie
3. Główne strategie w grach statusowych
4. Główne gry i kiedy stosować poszczególne rodzaje gier?

MODUŁ VI. (prezentacja, ćwiczenia, moderowana dyskusja, symulacje/ inscenizacje sytuacji zawodowych)

Jak przekonania wpływają na pewność siebie?

1. Mapa to nie teren
2. Przekonania a pewność siebie, czyli zmień jedną, kluczową strategię myślową, a ona stanie się **dźwignią do sukcesu w Twoim życiu - wg. Dr. Carol Dweck**
3. Skaner przekonań - **metoda Pięciu Palców**, czyli prosty sposób na sprawdzenie, czy dane przekonanie jest dla Ciebie dobre
4. **Błędy w myśleniu i ich wpływ na pewność siebie** - tworzenie zdrowych przekonań w oparciu o RTZ (Racjonalną Terapię Zachowań) - ćwiczenia z wykorzystaniem technik coachingowych

MODUŁ VII. (prezentacja, ćwiczenia, moderowana dyskusja, inscenizacje sytuacji zawodowych)

W tym module nauczymy się jak korzystać z niezwykle skutecznego narzędzia jakim jest Panorama społeczna. Dzięki niej wpłyniesz na swoje relacje z innymi oraz poczucie pewności siebie w kontaktach społecznych.

1. Jak wpływać na siebie a jak wpływać na sytuacje zewnętrzne **wg. Lucasa Derksa**?
2. Pewność siebie w relacjach:
 - z szefem
 - ze współpracownikami
 - w kontakcie z klientem, np. negocjacje
 - w rodzinie
 - w kontaktach interpersonalnych
 - podczas wystąpień
 - w kontakcie z autorytetem
 - w kontakcie z płcią przeciwną

MODUŁ VIII. WALIDACJA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

- symulacje,
- praca z ciałem, praca w przestrzeni,
- praca z głosem,
- inscenizacje sytuacji zawodowych,
- dyskusje problemowe,
- wykłady interaktywne,
- studium przypadku,
- ćwiczenia indywidualne,
- wglądowe ćwiczenia indywidualne.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 60/40

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/szkolenie-budowania-pewnosci-siebie-i-wizerunku-w-zyciu-zawodowym-i-prywatnym-2025-06-09-gdansk.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Trening budowania pewności siebie i własnego wizerunku w życiu zawodowym i prywatnym	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	09-06-2025	10:00	17:00	07:00
2 z 2 Trening budowania pewności siebie i własnego wizerunku w życiu zawodowym i prywatnym	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	10-06-2025	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	121,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Poleszak-Jakubowska

Certyfikowany Coach EMCC EQA, skuteczny Trener biznesu.

Specjalizuje się w szkoleniach menedżerskich, z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, coachingu oraz umiejętności osobistych: automotywacji, skutecznej prezentacji, asertywności, radzenia sobie ze stresem. Prowadzi bezpośredni coaching handlowców i menadżerów.

W skutecznym wspieraniu Klientów pomaga mi praktyczna znajomość zagadnień biznesowych, ponieważ przez ponad 6 lat byłam CEO w firmach z branży reklamowej i motoryzacyjnej.

Odpowiadałam za budowanie strategii rozwoju firmy, budowanie relacji z kluczowymi Klientami,

budowanie standardów pracy, nadzór projektów, rozwijanie pracowników. Wraz ze współpracownikami tworzyłam procedury pozwalające optymalizować procesy działania firmy i znacząco podnieść wielkość sprzedaży i jakość obsługi Klienta. Pracowałam m.in. dla: Skoda Auto Polska S.A., Bank BPH S.A., Grupa Lotos S.A., Pipe Life Polska S.A., LPP S.A., Nova System, Oceanic S.A., Noredea Bank S.A., Marion Sp. z o.o., Polska Grupa Energetyczna S.A., Koncern Energetyczny Energa S.A., English Unlimited Sp. z o.o., ARiMR, Lifetech Sp. z o.o.

Absolwentka jednolitych studiów magisterskich na kierunku Psychologia, na Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu Gdańskiego, specjalizacja: psychologia kliniczna i biznesu. Absolwentka Podyplomowych Studiów Human Resources w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie. Trener Personel Profit.

Zrealizowała ponad 900 dni szkoleniowych oraz 400 dni działań doradczych. Poruszający

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia, testy) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%).

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia:

Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

Adres

ul. Podwale Grodzkie 9

Gdańsk

woj. pomorskie

Hotel****SCANIC

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452