

Efektywna Komunikacja

i rozwiązywanie konfliktów

Korzyści z udziału w naszym szkoleniu:

Głównym celem szkolenia jest poznanie zasad, skutecznych metod i dostarczenie niezbędnych narzędzi do budowania pozytywnych i efektywnych relacji interpersonalnych w życiu zawodowym i osobistym, a także:

- ⇒ motywacja uczestników szkolenia do zastosowania technik komunikacji w praktyce,
- ⇒ stworzenie podstaw budowania atmosfery współpracy,
- ⇒ ułatwienie nawiązywania i podtrzymywania kontaktów,
- ⇒ poznasz jak wpływ mowy ciała i wyrażane emocje wpływają na skuteczność przekazu,
- ⇒ poznasz elementy asertywności w reakcji na agresywne lub manipulacyjne zachowania ze strony innych,
- ⇒ rozumienie potrzeb partnera komunikacji,
- ⇒ dowiesz się jak postępować z różnymi typami osobowości i sposobami zachowania innych,
- ⇒ zwiększysz kompetencje w zakresie komunikacji interpersonalnej i wpływu na innych ludzi,
- ⇒ zwiększenie skuteczności osiągania celów własnych oraz firmy,
- ⇒ wykorzystanie narzędzi usprawniających komunikację,
- ⇒ rozwinięcie umiejętności rozwiązywania sytuacji trudnych oraz radzenia sobie z emocjami,
- ⇒ otrzymanie przez uczestników gotowych narzędzi i metod postępowania, możliwych do wykorzystania w pracy, zaraz po szkoleniu.

Program szkolenia

1. Wprowadzenie do komunikacji interpersonalnej.

- nawiązanie kontaktu i pierwsze wrażenie.
- jak Cię widzą tak Cię „szufladkują”,
- jak wywrzeć pozytywne pierwsze wrażenie (mowa ciała, ton głosu, dykcja, umiejętność panowania nad tremą i stresem).

2. Model efektywnej komunikacji.

- przygotowanie i pozytywne nastawienie do kontaktu z innymi.
- zależności między odbiorcą i nadawcą komunikatu,
- jak przekazywać informacje by odebrane zostały zgodnie z intencją (najczęstsze błędy)
- 4 poziomy słuchania

3. Komunikacja perswazyjna.

- komunikaty emocjonalne i racjonalne,
- pytania otwarte, zamknięte i sugerujące,

4. Typy osobowości.

- Czym jest osobowość a czym temperament w kontekście kompetencji zawodowych
- wpływ osobowości i temperamentu na potencjał zawodowy pracownika,
- określenie typu osobowości – metody diagnozy,

5. Zasady wpływu społecznego.

- zasada autorytetu,
- zasada wzajemności,
- zasada wpływu społecznego,
- zasada kontrastu,
- zasada zaangażowania,
- zasada niedostępności.

6. Asertywność jako skuteczna metoda komunikacji.

- postępowanie asertywne i nieasertywne (agresja, uległość i manipulacja),
- asertywność w relacji ze współpracownikami i klientami,
- narzędzie skutecznej komunikacji – analiza transakcyjna.

7. Rozwijanie zachowań asertywnych w sytuacjach trudnych i konfliktowych.

- autodiagnoza własnej osobowości i kontrolowanie stanów „ego”,
- przekazywanie konstruktywnej krytyki,
- przyjmowanie krytyki i dbanie o swoje prawa.

8. Podsumowanie i zakończenie.

Wręczenie certyfikatów

Metody prowadzenia warsztatów

Szkolenia organizowane przez K2 Coaching Doradztwo i Szkolenia, są szkoleniami praktycznymi, co oznacza że uczestnicy otrzymują gotowe narzędzia i techniki, które mogą od razu wykorzystać w swojej pracy zawodowej.

Metody szkolenia:

- ➔ Szkolimy w oparciu o metodę D. Kolba, czyli naukę przez doświadczenie,
- ➔ przekazywana wiedza teoretyczna ograniczona jest do minimum,
- ➔ praktyka warsztatów to ok. 80% czasu całego czasu szkolenia, w czasie której ćwiczymy,
- ➔ analizujemy, dyskutujemy, odgrywamy role,
- ➔ na koniec wyciągamy wspólne wnioski i rozwiązania na przyszłość.

Nasze warsztaty to:

- ➔ Trener prowadzący to zawsze osoba z kilkunastoletnim doświadczeniem praktycznym z danego obszaru,
- ➔ kameralne grupy i indywidualne podejście do każdego Uczestnika,
- ➔ czas i miejsce szkolenia dopasowujemy do możliwości i sugestii Zamawiającego,
- ➔ wystawiamy imienne certyfikaty,
- ➔ zapewniamy kontakt i konsultacje z Trenerem po szkoleniu.

Dbamy o to, aby nasze szkolenia:

- ➔ Odbываły się zawsze w komfortowych warunkach i wysokiej klasy salach szkoleniowych,
 - ➔ troszczymy się, aby najmniejszy szczegół dotyczący organizacji szkolenia zapewniał komfort jego Uczestnikom,
 - ➔ zapewniamy smaczny poczęstunek,
 - ➔ czas i miejsce szkolenia dopasowujemy do możliwości i sugestii Zamawiającego,
 - ➔ zapewniamy kontakt i konsultacje z Trenerem po szkoleniu.
-
- ✦ Nasze szkolenia charakteryzują się zawsze małą, kameralną grupą, po to aby trener mógł **poświęcić maksymalną uwagę każdemu Uczestnikowi.**
 - ✦ Wierzymy, że tylko taki sposób kontaktu trenera z grupą może zapewnić prawdziwie indywidualny i **najbardziej skuteczny sposób przekazania wiedzy i odpowiednich narzędzi.**
 - ✦ Dzięki temu również każdy z Uczestników ma szansę **przedstawić swój przypadek lub sytuację zawodową, która może zostać szerzej omówiona i rozwiązana.**

Opinie o naszych szkoleniach:

Agnieszka Sz. Wrocław: „Ciekawie ujęty temat, świetna atmosfera, dużo praktycznych ćwiczeń, otwartość trenera, super szkolenie”.

Zygmunt A. Krotoszyn: „Jestem doświadczonym managerem, szkolenie pozwoliło mi jednak spojrzeć z innej strony na tematykę komunikacji. Poznałem nowe sposoby, które teraz należy tylko wdrożyć w życie”.

Jan D. Katowice: „Szkolenie przebiegło w bardzo miłej atmosferze, duża wiedza i praktyka Trenerki, świetny kontakt z uczestnikami. Dla mnie to szkolenie miało sens, szczerze polecam”.

Jolanta W. Oława: „Bardzo dobre szkolenie, dużo przykładów i analogii z życia, sprzyjająca atmosfera. Na szczególne słowa uznania zasługuje Trenerka, która odpowiadała na każde pytanie i szczegółowo wyjaśniała zagadnienia, bardzo polecam”.

Iwona A. Wrocław: „Szkolenie było przeprowadzone efektywnie i profesjonalnie, atmosfera bardzo komfortowa i sprzyjająca rozwojowi kompetencji sprzedażowych. Polecam to szkolenie wszystkim, którzy pragną wejść na wyższy poziom sprzedaży i sprzedawać łatwiej.”

Zgłoś swój udział na 30 dni przed szkoleniem i **zyskaj 10% rabatu.**

Cena szkolenia:

zawiera:

- ➔ udział w szkoleniu
- ➔ materiały szkoleniowe,
- ➔ lunch i przerwy kawowe,
- ➔ konsultacje z Trenerem po szkoleniu,
- ➔ imienne certyfikaty.



Serdecznie zapraszamy

Jeśli pojawiły się wątpliwości, zapraszamy do zapoznania się z opiniami naszych Uczestników.

Jeśli potrzebujesz dodatkowych informacji zapraszamy do kontaktu:

tel. 667-67-33-22

e-mail: biuro@k2coaching.pl