

Agencja Rozwoju Innowacji to:

- ⚡ Przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej dla projektów inwestycyjnych i szkoleniowo-doradczych
- ⚡ Zarządzania projektami
- ⚡ Rozliczanie projektów współfinansowanych ze środków UE.
- ⚡ Audyt i ewaluacja projektów współfinansowanych ze środków UE.
- ⚡ Doradztwo przy realizacji nowych przedsięwzięć (tworzenie biznesplanów, przeprowadzanie audytów due diligence, badania i analizy marketingowe).
- ⚡ **Szkolenia dla firm:**
 - kadry menedżerskiej,
 - służb ekonomiczno finansowych,
 - służb handlowych,
 - służb personalnych,
 - służb logistycznych i produkcyjnych.

Serdecznie zapraszamy na szkolenie zamknięte

ASERTYWNOŚĆ WE WSPÓŁPRACY MENEDŻERÓW

Program szkolenia:

- 1. Asertywność – czym jest - dlaczego i jak może mi pomóc w mojej pracy?**
 - 4 style zachowania w relacjach międzyludzkich: pasywna, agresywna, manipulująca, asertywna.
- 2. Stanowienie i obrona praw własnych**
 - prawa i własne granice
- 3. Asertywne wyrażanie krytyki**
 - funkcja krytyki – po co krytykujemy i jesteśmy krytykowanymi?
 - oddzielanie faktów od opinii, czyli przejścia na komunikaty z poziomu „ty” na „ja”,
 - prezentacja modelu asertywnego wyrażania krytyki
- 4. Asertywne przyjmowanie krytyki**
 - prezentacja asertywnego modelu przyjmowania krytyki
 - ćwiczenie umiejętności zadawania pytań,
 - ćwiczenie umiejętności stawiania granic, czyli jak się bronić w sytuacji ataku i zachowań agresywnych (werbalnych).
- 5. Asertywna konfrontacja przekonań, różnych punktów widzenia**
 - rozpoznanie oraz identyfikacja sytuacji trudnych, w których dochodzi do konfrontacji przekonań
 - kto ma prawo do swoich przekonań? – najczęstsze błędy jakie popełniamy w sytuacji sporu,
 - asertywne założenia ułatwiające stosowanie modelu asertywnej konfrontacji przekonań,
 - prezentacja modelu asertywnej konfrontacji przekonań
- 6. Asertywne odmawianie**
 - ćwiczenie umiejętności przeciwstawienia się manipulacji (presji, poczuciu winy, krzywdy)
 - prezentacja modelu asertywnej odmowy i technik ją wspierających
- 7. Asertywne wyrażanie oczekiwań**
 - prośba, oczekiwanie i polecenie – podobieństwa i różnice,
 - prezentacja asertywnego modelu wyrażania prośb, oczekiwań i poleceń.
- 8. Asertywne wyrażanie pochwał**
 - mechanizm poznawczo-behawioralny pochwały, czyli jak ją stosować, by wzmacniała pożądane zachowania?
 - prezentacja asertywnego modelu wyrażania pochwał

Cel szkolenia:

Uczestnicy zwiększą swój poziom skuteczności jako menedżerów w procesie kierowania ludźmi i współpracy z innymi służbami. Uczestnicy nabędą, na bazie treningu, wiedzę i umiejętności z zakresu różnych gier psychologicznych oraz zastosowania technik asertywnej komunikacji.

Metodyka szkolenia:

Nasze szkolenie to okazja do ćwiczenia praktycznych umiejętności z zakresu asertywnej komunikacji w warunkach treningowych. Uczestnicy pracują na bazie własnych przykładów, ćwicząc praktyczne sposoby postępowania z wykorzystaniem zachowań asertywnych.

Korzyści dla uczestników szkolenia:

- zapoznanie uczestników z modelem asertywnego przyjmowania krytyki,
- nauczenie identyfikacji czynników decydujących o błędach popełnianych w trakcie sporu,
- kształtowanie umiejętności w zakresie rozpoznawania zachowań manipulacyjnych oraz umiejętności praktycznego stosowania
- modelu asertywnej odmowy.
- ćwiczenie umiejętności wyrażaniem poleceń, prośb i oczekiwań.

Trener:

Kinga Truś - psycholog, specjalizuje się w szkoleniach prowadzonych technikami aktywnymi (m.in. NLP) w zakresie psychologicznych aspektów obsługi klienta, psychologii sprzedaży, asertywności, komunikacji i stresu. Szkoliła min. pracowników Telefonii Lokalnej Dialog, Cargill, Banku Poczтового, KGHM Polska Miedz S.A., Winuel SA, Centrum Badania Jakości Sp. z o.o., Pol-Motors Sp. z o.o., Mahle Sp. z o.o. Sygnity SA, Max Elektronik SA, Polsoft Sp. z o.o.

DANE ORGANIZACYJNE SZKOLENIA

Kontakt:

Agencja Rozwoju Innowacji SA
ul. Ostródzka 38,
54 – 116 Wrocław,
tel./fax 71 354 07 93

Odpowiedzialny za szkolenie: Tadeusz Plewa

tel.: 071/354 07 93;

kom: 531/972 279

Adres e-mail: szkolenia@aridotacje.pl

Zapytania o szkolenia zamknięte proszę kierować na adres:

szkolenia@aridotacje.pl

W tej sprawie można kontaktować się z naszym pracownikiem

pod nr tel.

71/354 07 93

lub kom. **0 531 972 279.**