

**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 Sp. z o.o.  
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](mailto:szkolenia@aridotacje.pl)

Zapytania o szkolenia zamknięte proszę kierować na adres:

[szkolenia@aridotacje.pl](mailto: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.**