

PROGRAM SZKOLENIA

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA I ZARZĄDZANIE STRESEM

SZKOLENIE 2-DNIOWE






CO NAS WYRÓZNIĄ ?



SOCIAL MEDIA

 <https://www.facebook.com/GrupaSzkoleniowaSolberg>

 @solberg_szkolenia

 @grupaszkoleniowasolberg

GRUPA SZKOLENIOWA SOLBERG SP. Z O.O.

O NAS

- 10 lat doświadczenia Grupy Szkoleniowej SOLBERG
- pasja do rozwoju i szkoleń
- bogaty zespół trenerski, mający niesamowity bagaż doświadczeń, wiedzy
- trenerzy posiadający ponad 20letnie doświadczenie w biznesie
- tysiące godzin na salach szkoleniowych
- dbałość o każdego klienta

OBSZAR SZKOLEŃ

Jako Grupa Szkoleniowa SOLBERG zapewniamy pełne wsparcie również w zakresie szkoleń dedykowanych "szytych na miarę" wzmocnienia umiejętności

- pionów handlowych m.in. w obszarze sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta, umawiania spotkań
- kadry kierowniczej/ managerskiej m.in. w obszarze zarządzania zespołem, motywowania, delegowania zadań, kreatywnego rozwiązywania problemów, planowania
- interpersonalnych m.in. w obszarze komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem i emocjami, zarządzania sobą w czasie, asertywności, efektywności osobistej
- zarządzanie projektami
- komputerowych, np. Excel, MS Office
- prawnych, np. KPA
- social media i działania marketingowe
- RODO, Nowy Polski Ład, Czas pracy kierowców itp., aspekty prawne
- pierwsza pomoc
- testy, np. MTQ48, DISC, FRIS, MPA-Master Person Analysis
- zapobieganie mobbingowi
- szkolenia dla hoteli i restauracji
- szkolenia dla administracji
- szkolenia dla placówek medycznych, np. rejestrator medyczny

NAPISZ DO NAS

biuro@solberg-szkolenia.pl

(33) 300 31 45

www.solberg-szkolenia.pl

Wysoka jakość

Warsztatowy charakter szkoleń



Co możemy zaproponować:

Bez względu na rozmiar firmy oraz jej strukturę Twoje przedsiębiorstwo dzięki naszym szkoleniom zwiększy swoją efektywność w wybranym obszarze. Nasz zespół zapewni Ci najlepsze wsparcie.



Szkolenia otwarte

Dla pojedynczych osób w firmie
Wymiana doświadczeń
Kameralne grupy szkoleniowe
Terminy wg harmonogramu
Wyślij 1-5 osób



Szkolenia zamknięte

Dla całego zespołu/ działu/ firmy
Dostosowane do Twojej firmy
Termin, temat do uzgodnienia
Lokalizacja- wybrana przez Ciebie
Pomagamy w organizacji hotelu



Wyjazdy integracyjne

Nagroda dla pracowników,
motywacja, poprawa relacji
Szkolenie + integracja
Unikalne programy wyjazdów
Kompleksowa realizacja usługi

W jakiej formie pracujemy:



Webinary



Testy



Gry szkoleniowe



Szkolenia stacjonarne



Szkolenia online



Konsultacje/ szkolenia indywidualne 1 na 1

Wybierz odpowiednią formę dla Twojej firmy i zwiększ kompetencje w wybranym obszarze.

Z chęcią znajdziemy odpowiednie rozwiązania dla Ciebie i Twojego zespołu.

Wyślij zapytanie

 biuro@solberg-szkolenia.pl



www.solberg-szkolenia.pl

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA I ZARZĄDZANIE STRESEM

CZAS TRWANIA: 2 DNI 16 H

KORZYŚCI

Dzięki szkoleniu uczestnicy:

- Uświadomią sobie znaczenie umiejętności porozumiewania się i jej wpływu na budowanie relacji międzyludzkich.
- Nauczą się wykorzystywać zasady poprawnej komunikacji niewerbalnej w budowaniu marki własnej/ autorytetu.
- Pozną techniki zadawania efektywnych pytań oraz korzyści z aktywnego słuchania
- Nauczą się świadomego zarządzania komunikacją werbalną i niewerbalną,
- Zdobędą praktyczne umiejętności udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej
- Zapoznają się z zasadami asertywnej komunikacji
- Nauczą się wykorzystywać inteligencję emocjonalną w celu poprawy komunikacji interpersonalnej
- Zapoznają się z przyczynami powstawania stresu, jego następstwami oraz możliwościami jego redukcji w szybki i skuteczny sposób
- Nauczą się świadomie kreować swoją postawę oraz wypracują własny model wizerunku
- Zidentyfikują czynniki wpływające na stres i utratę entuzjazmu
- Pozną praktyczne narzędzia i strategie zarządzania stresem.
- Wprowadzą działania mające na celu podniesienie satysfakcji zawodowej pracowników

METODOLOGIA

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe:

- warsztat grupowy
- prezentacja multimedialna
- dyskusje grupowe
- ćwiczenia, testy

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych. Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań.

Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

MODUŁ 1: EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI

- Znaczenie komunikowania się w budowaniu relacji
- Efektywna komunikacja a „bariery” komunikacyjne
- Komunikacja to nie tylko słowa, jak wykorzystać świadomie przekaz niewerbalny
- Jak się porozumieć, gdy nie ma „chemii” Czym są style komunikowania? Ich znaczenie w efektywnej współpracy zespołu
- Autodiagnoza własnego stylu komunikacyjnego. Macierz zachowań i reakcji a styl osobowościowy
- Raport, jako podstawa zrozumienia, budowania relacji oraz wywierania wpływu

MODUŁ 2: KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

- Anatomia wypowiedzi
- Słowa niosą moc – co mówić, aby nas słuchano
- Wykorzystanie języka wpływu i perswazji
- Fakty a ich interpretacja – skąd się biorą zniekształcenia w komunikacji werbalnej i jak je eliminować.

MODUŁ 3: AKTYWNE SŁUCHANIE

- Znaczenie słuchania – zasady rządzące aktywnym słuchaniem.
- Sztuka zadawania pytań – siła DOBRYCH pytań w komunikacji.
- Korzyści z zadawania pytań.
- Pytania jako metoda zbierania informacji oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami.
- Technika parafrazy a wspólne zrozumienie komunikatów.
- Prowadzenie rozmów poprzez zadawanie pytań.

MODUŁ 4: ROLA INFORMACJI ZWROTNEJ W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ I BUDOWANIU RELACJI

- Dobra” i „zła” informacja zwrotna – cechy.
- Jak udzielać motywującej informacji zwrotnej w trudnych sytuacjach
- Krytyczna informacja zwrotna
- Pochwały i okazywanie uznania – jak to działa na innych.

MODUŁ 5: ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH

- Czym jest asertywność?
- Asertywne wyrażanie oczekiwań – komunikat JA.
- Egzekwowanie własnych praw i ustanawianie granic psychologicznych.
- Metody mówienia NIE w ujęciu asertywnym
- Nierealne żądania. Obrona przed szantażem, manipulacją i agresją.
- Jak skutecznie kontrolować rozmowę?
- Asertywna komunikacja bez nieporozumień. Informacja zwrotna i inne komunikaty asertywne .

MODUŁ 6: SYTUACJE TRUDNE I KONFLIKTOWE I SPOSOBY ICH ROZWIĄZYWANIA

- skąd się biorą konflikty i jak im zapobiegać
- rodzaje sytuacji trudnych i konfliktowych
- analiza i sposoby rozwiązania konfliktów w praktyce

MODUŁ 7: ZARZĄDZANIE EMOCJAMI. STRES

- po co nam emocje
- ABC emocji – metody pracy
- skąd się bierze stres
- stres pozytywny i negatywny
- techniki rozładowania stresu

MODUŁ 8: AUTOPREZENTACJA JAKO ŚWIADOMY KOMUNIKAT

- Co komunikujemy innym
- Czym jest wizerunek własny
- Poczucie własnej wartości a wizerunek
- Rola wizerunku w życiu zawodowym
- Budowanie wiarygodności :
 - - Elementy komunikacji niewerbalnej i werbalnej
 - - Spójność komunikatów. Znaczenie gestów, praca głosem, parajęzyk

TERMINY



[Terminy w harmonogramie](#) <- kliknij

Możliwość realizacji szkolenia zamkniętego
(lokalizacja, termin do uzgodnienia)- wyślij zapytanie

INWESTYCJA



Szkolenie STACJONARNE i ONLINE 1590 zł netto / os + 23 % VAT

Cena obejmuje:

- udział w 2-dniowym szkoleniu,
- materiały szkoleniowe,
- karty pracy,
- skrypt poszkoleniowy / e- book,
- dyplom ukończenia szkolenia,
- ankietowe badanie potrzeb uczestnika
- obiad oraz przerwy kawowe*

*dotyczy szkolenia stacjonarnego

ZGŁOSZENIA



Celem zgłoszenia udziału poproszę o wybranie dogodnej dla Państwa formy zgłoszenia:

[POBIERZ
KARTĘ
ZAMÓWIENIA](#)

[WYPEŁNIJ
FORMULARZ ONLINE](#)

[WYŚLIJ E-MAIL](#)
(DANE UCZESTNIKA, DANE DO
FV, TEMAT, TERMIN
LOKALIZACJA SZKOLENIA)

KONTAKT



Grupa Szkoleniowa S O L B E R G Sp. z o.o.

tel: +48 (33) 300 31 45

e-mail: biuro@solberg-szkolenia.pl

tel: +48 (22) 390 52 45

e-mail: szkolenia@solberg-szkolenia.pl

NIP: 5482753596,
REGON: 526172863