

PROGRAM SZKOLENIA

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

SZKOLENIE 1-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

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

CZAS TRWANIA: 1 DZIEŃ 8 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.
- Poznają 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

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.

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA I WSPÓŁPRACA W ZESPOLE 1DNI

Efektywna komunikacja interpersonalna

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

MODUŁ 2: KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

Anatomia wypowiedzi

Słowa niosą moc – co mówić, aby nas słuchano

Wykorzystanie języka wpływu i perswazji

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.

Prowadzenie rozmów poprzez zadawanie pytań.

MODUŁ 4: 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 .

TERMINY



[Terminy w harmonogramie](#) <- kliknij

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

INWESTYCJA



Szkolenie STACJONARNE i ONLINE 990 zł netto / os + 23 % VAT

Cena obejmuje:

- udział w 1-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