

PROGRAM SZKOLENIA

ANALIZA TRANSAKCYJNA I KOMUNIKACJA Z RÓŻNYMI KOLORAMI OSOBOWOŚCI - KLUCZ DO EFEKTYWNEGO ZARZĄDZANIA LEADERSHIP. 2.0

SZKOLENIE 2-DNIOWE



CO NAS WYRÓZNIĄ ?



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 Sp. z o.o. 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

SOCIAL MEDIA

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

 @solberg_szkolenia

 @grupaszkoleniowasolberg

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

ANALIZA TRANSAKCYJNA I KOMUNIKACJA Z RÓŻNYMI KOLORAMI OSOBOWOŚCI – KLUCZ DO EFEKTYWNEGO ZARZĄDZANIA LEADERSHIP 2.0

CZAS TRWANIA: 2 DNI 16 H

KORZYŚCI

Korzyści dla uczestników

Wzrost skuteczności komunikacji – uczestnicy poznają konkretne narzędzia, które pozwolą im unikać nieporozumień i świadomie prowadzić rozmowy z pracownikami o różnych stylach osobowości.

Lepsze zarządzanie zespołem – dostosowanie stylu przywództwa i sposobu delegowania do indywidualnych potrzeb członków zespołu przełoży się na wyższą efektywność pracy.

Poprawa atmosfery w zespole – dzięki lepszemu rozumieniu dynamiki grupowej i stylów komunikacji uczestnicy będą w stanie zredukować napięcia i skuteczniej rozwiązywać konflikty.

Wzmocnienie zaangażowania i motywacji pracowników – świadome wykorzystanie modelu przywództwa sytuacyjnego oraz kolorów osobowości pozwoli lepiej dopasować podejście do potrzeb zespołu.

Praktyczne umiejętności w realnych sytuacjach – warsztatowa forma szkolenia, bazująca na studiach przypadków, symulacjach i grach menadżerskich, pozwala na natychmiastowe zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce.

METODOLOGIA

Metody szkoleniowe

Szkolenie opiera się na aktywnej formule warsztatowej, angażującej uczestników poprzez:

- ćwiczenia praktyczne (analiza transakcji, symulacje komunikacji z różnymi kolorami osobowości)
- case studies z życia zespołów biznesowych
- gry symulacyjne („Kolory w akcji”)
- analizę konkretnych sytuacji konfliktowych
- pracę w grupach i indywidualne refleksje

Dla kogo jest to szkolenie?

Szkolenie jest skierowane do menadżerów średniego i wyższego szczebla, którzy chcą zwiększyć swoją skuteczność w zarządzaniu zespołem, lepiej delegować zadania i budować zaangażowanie pracowników poprzez świadome wykorzystanie analizy transakcyjnej oraz znajomość różnych stylów osobowości.

Szkolenie dostarcza uczestnikom gotowych narzędzi do budowania efektywnej i świadomej komunikacji menadżerskiej, co przekłada się na realne rezultaty w zarządzaniu ludźmi i osiągnięciu celów biznesowych.

Efekty uczenia się

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest wyposażenie menadżerów średniego i wyższego szczebla w praktyczne narzędzia analizy transakcyjnej oraz umiejętność dostosowania stylu komunikacji do różnych typów osobowości (tzw. kolory osobowości). Dzięki temu uczestnicy będą skuteczniej delegować zadania, zarządzać konfliktami i budować zaangażowanie zespołu.

Dzień 1: Wiedza i narzędzia praktyczne

Moduł 1 – Analiza transakcyjna w komunikacji menadżerskiej

- definicja i założenia analizy transakcyjnej
- stany „Ja” (rodzic, dorosły, dziecko) – jak wpływają na styl komunikacji
- typy transakcji: równoległe, skrzyżowane, ukryte
- ćwiczenie praktyczne: analiza transakcji w scenkach z życia zawodowego (praca w parach)

Moduł 2 – Kolory osobowości

- charakterystyka kolorów osobowości (czerwony, niebieski, żółty, zielony)
- rozpoznawanie kolorów osobowości u siebie i innych członków zespołu
- dostosowanie komunikacji do konkretnego koloru osobowości
- ćwiczenie warsztatowe: „Mapa kolorów” – identyfikacja stylów komunikacji własnych i współpracowników (praca indywidualna i grupowa)

Moduł 3 – Proces grupowy i delegowanie zadań

- etapy procesu grupowego - przypomnienie i rozwinięcie tematu
- zasady efektywnego delegowania uwzględniające różne kolory osobowości
- narzędzia: modele delegowania
- ćwiczenie praktyczne: symulacje delegowania zadań dostosowane do różnych typów osobowości (grupy 3–4 osoby)

Moduł 4 – Budowanie zaangażowania zespołu z wykorzystaniem modelu przywództwa sytuacyjnego Blancharda i Herseya

- przypomnienie modelu przywództwa sytuacyjnego (style przywódcze: dyrektywny, wspierający, coachingowy, delegujący)
- dostosowanie stylu przywództwa do poziomu gotowości i koloru osobowości pracownika
- jak budować zaangażowanie poprzez odpowiednie dopasowanie stylu zarządzania do poziomu rozwoju pracownika
- ćwiczenie warsztatowe: analiza przypadków z życia zespołu, dopasowanie stylu przywódczego do sytuacji (praca w grupach, omówienie na forum)

Dzień 2: Praktyczne zastosowania i trening umiejętności

Moduł 5 – Case Study: analiza transakcyjna w praktyce

- analiza przykładowego studium przypadku zespołu sprzedażowego
- identyfikacja typów transakcji i stylów osobowości w konkretnych sytuacjach
- wypracowanie rozwiązań komunikacyjnych zwiększających skuteczność zespołu (praca zespołowa, prezentacja wyników)

Moduł 6 – Gra symulacyjna „Kolory w akcji”

- symulacja komunikacji menadżerskiej w sytuacji wysokiej presji wyników
- debriefing: omówienie sytuacji, wniosków oraz wskazanie praktycznych rozwiązań na przyszłość

Moduł 7 – Case study: zarządzanie konfliktem z uwzględnieniem typów osobowości

- analiza konkretnego przypadku konfliktu w zespole sprzedażowo-marketingowym
- zastosowanie analizy transakcyjnej i kolorów osobowości do konstruktywnego rozwiązania konfliktu (praca zespołowa, prezentacja wyników)

Moduł 8 – Symulacja „Feedback SBI a kolory osobowości”

- przedstawienie modelu SBI (Sytuacja, Behavior, Impact)
- trening praktyczny – dostosowanie informacji zwrotnej do stylu komunikacji odbiorcy
- ćwiczenie praktyczne: symulacja rozmów feedbackowych dostosowanych do typów osobowości
- podsumowanie, wnioski i indywidualny plan wdrożenia narzędzi w praktyce

Efekty uczenia się :

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili:

- stosować analizę transakcyjną w komunikacji menadżerskiej, aby unikać nieporozumień i świadomie kształtować relacje w zespole
- rozpoznawać różne kolory osobowości (czerwony, niebieski, żółty, zielony) i dostosowywać sposób komunikacji do ich specyfiki
- efektywnie delegować zadania, uwzględniając indywidualne predyspozycje i poziom gotowości pracowników
- dopasowywać styl przywództwa do sytuacji i poziomu rozwoju zespołu, wykorzystując model przywództwa sytuacyjnego Blancharda i Herseya
- skutecznie zarządzać konfliktami, uwzględniając typy osobowości i mechanizmy analizy transakcyjnej
- przekazywać informację zwrotną w modelu SBI, dostosowaną do indywidualnego stylu komunikacji pracownika
- lepiej rozumieć procesy grupowe, co pozwoli na bardziej świadome budowanie zaangażowania i efektywnej współpracy

TERMINY



[Terminy w harmonogramie](#) <- kliknij

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

INWESTYCJA



Szkolenie STACJONARNE i ONLINE 1990 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

REFERENCJE

Najlepszym dowodem najwyższej jakości usług oraz wysokiej skuteczności działań GRUPY SZKOLENIOWEJ SOLBERG są opinie naszych Klientów.

Zaufali nam m. in. :



Zobacz więcej... -
ROZWIŃ