

Opis szkolenia

Dane o szkoleniu

Kod szkolenia: 4905025

Temat: Warsztaty asertywnej komunikacji

16 Styczeń Transmisja ONLINE, Internet ,

Kod szkolenia: 4905025

Koszt szkolenia: 650.00 + 23% VAT

Program

Szkolenie skierowane do:

Osób, które chcą zwiększyć swoją skuteczność, pełnią funkcje kierownicze, muszą być pewne podejmowanych decyzji, jak też i dla tych, którzy pracują pod dużym wpływem sytuacji stresowych.

CEL:

Na koniec szkolenia uczestnicy będą w stanie:

- Rozpoznać symptomy agresji, uległości, asertywności i skutków takiego zachowania na nich samych oraz reakcji innych
- Zidentyfikować sposoby budowania zaufania i wiary we własne poczynania
- Użyć właściwych i skutecznych technik, aby pozostać opanowanym, dążąc do pozytywnych rozstrzygnięć w różnych i skomplikowanych sytuacjach
- Dawać i otrzymywać konstruktywną krytykę
- Skutecznie się porozumiewać budując mosty zamiast murów
- Zidentyfikować dominujący styl zachowania i nakreślić plan działania dla rozwoju osobistego

Szkolenie prowadzone jest wyłącznie metodami warsztatowymi: interaktywne uczestnictwo poprzez analizy personalne, dyskusje grupowe, ćwiczenia i odgrywanie ról w celu zapewnienia nie tylko zrozumienia tematyki, ale też umiejętności wprowadzenia poznanych elementów do codziennej praktyki.

1. Czym jest asertywność i czym się różni od agresji i uległości
 - Prawa asertywne
 - Zachowania asertywne i ich wpływ na nasze życie
2. W jaki sposób przekonania wpływają na zachowanie i jak je budować?
 - Autodiagnoza naszego stylu zachowania
 - Analiza transakcyjna – trzy stany naszego „ja” z których się komunikujemy
 - Dziecko, Rodzic, Dorosły – z jakiej pozycji się komunikujemy i co z tego wynika dla naszych relacji
3. Stwarzanie pozytywnej atmosfery poprzez skuteczne użycie technik komunikacji werbalnej i niewerbalnej
 - Komunikacja bez przemocy – techniki tworzenia właściwego klimatu rozmowy
 - Co jest przemocą w komunikacji?
 - Jak formułować prośby, odpowiadać na zastrzeżenia, wyrażać swoją opinię bez naruszania praw rozmówcy?
4. Mówienie tego, co chce się powiedzieć
 - Stanowczo i bez lęku, dobór słów, tonu i tempa wypowiedzi
 - Prośzenie o to, czego się potrzebuje
 - Mówienie "nie" na nierealne prośby

- Dawanie i otrzymywanie konstruktywnej krytyki
- Plan działania, wzmocnienie własnego wizerunku