

Trening skuteczności osobistej - jak osiągać cele w trudnych sytuacjach

Miejsce	Termin
ONLINE (hybrydowo)	2024-07-01 - 2024-07-01
Warszawa (hybrydowo)	2024-07-01 - 2024-07-01
ONLINE (hybrydowo)	2024-09-23 - 2024-09-23
ONLINE (hybrydowo)	2024-09-23 - 2024-09-23

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia,skutecnosc-osobista-sok.html>

OPIS SZKOLENIA

Cel szkolenia:

Szkolenie ma na celu nabycie kompetencji w zakresie **skutecznego osiągnięcia celów w trudnych sytuacjach** we współpracy z podwładnymi, przełożonymi, klientami wewnętrznymi i zewnętrznymi.

Korzyści ze szkolenia:

- przećwiczenie praktycznych technik radzenia sobie z bierną agresją, manipulacją i unikaniem odpowiedzialności przez współpracowników na różnych szczeblach w strukturze organizacyjnej,
- skuteczniejsze działanie w obliczu oporu i niechęci do współpracy u innych osób,
- wzmocnienie skuteczności osobistej w zakresie profesjonalnego reagowania na trudne sytuacje związane z emocjami innych osób.

Dzięki szkoleniu:

- poznasz moc słów, które przełamują opór i trudne emocje
- poznasz techniki utrzymywania kontroli nad rozmową
- unikniesz sytuacji, w której rozmówca będzie próbował Tobą manipulować
- dowiesz się, jak budować atmosferę wzajemnego zrozumienia i akceptacji
- nauczysz się, jak przekazywać trudne informacje, aby Twoje intencje były dobrze odebrane i zrozumiane
- przećwiczysz scenariusze prowadzenia różnych typów trudnych rozmów
- zwiększysz swoją skuteczność osobistą we współpracy z różnymi typami pracowników

Adresaci szkolenia:

Pracownicy na każdym szczeblu, których praca zależy od skutecznego osiągnięcia celów we współpracy z innymi osobami.

Metody szkoleniowe:

Praca warsztatowa kształtująca wśród Uczestników przede wszystkim praktyczne umiejętności, ograniczając do minimum teorię i umożliwiając trening kluczowych zachowań.

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej. Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach

PROGRAM

1. Przygotowanie do trudnej sytuacji

- Rozumienie trudnej sytuacji kluczem do porozumienia z drugą osobą i przeciwdziałaniu manipulacjom
- Standardy zachowania podczas trudnych rozmów – mowa ciała, gry statusowe
- Utrzymywanie zdrowych relacji i budowanie właściwych granic w pracy

2. Trening skuteczności osobistej w krytycznych sytuacjach

- Budowanie skutecznych komunikatów – słowa klucze i „wytrychy”, odblokowujące „zamknięte drzwi”
- Zadawanie odpowiednich pytań w „ramie rozwiązania”, zamiast problemu – budowanie odpowiedzialności za rezultat u innych osób
- Zasady angażowania współpracowników w pracę, minimalizujące pojawienie się niezrozumienia i oporu – najskuteczniejsze techniki wywierania wpływu w praktyce
- Rozładowywanie napięcia i łagodzenie emocji własnych oraz u rozmówcy – trening umiejętności

3. Sposoby radzenia sobie z trudnymi sytuacjami w pracy

- Reakcja asertywna na tzw. duże kwantyfikatory – „Ty zawsze...”, „Ty nigdy...”
- Uwalnianie się od manipulacji, plotek i krytyki w formie aluzji
- Radzenie sobie z krytyką i atakiem personalnym – szybkie reakcje w zaskakujących okolicznościach

4. Idealna struktura i gotowe scenariusze dla trudnych rozmów

- Elementy kontraktowania w sytuacji trudnej rozmowy – jak wprowadzić zasady sprzyjające osiągnięciu porozumienia
- Informacja zwrotna na temat przebiegu i wyników w pracy – przekazywanie trudnych informacji
- Jak rozmawiać, kiedy pracownik przychodzi z pretensjami i roszczeniami
- Trening umiejętności rozwiązywania trudnych sytuacji z przykładów uczestników szkolenia

5. Podsumowanie szkolenia, pytania i dyskusje uczestników

MIEJSCE

Miejsce realizacji szkolenia wskazane jest **na górze strony**, bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może być realizowane **ONLINE**, **stacjonarnie** (w sali szkoleniowej) **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy. Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

WYKŁADOWCA

Psycholog z kilkunastoletnim doświadczeniem w biznesie, trener trenerów, coach, specjalista HR, trener umiejętności osobistych i menedżerskich.

Gromadziła doświadczenia pracując w międzynarodowej korporacji w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi w sektorze bankowym oraz usług konsultingowych jako członek zarządu firmy doradczej i specjalista w zakresie nowoczesnych rozwiązań podnoszących efektywność, komfort pracy i zaangażowanie pracowników.

Prowadzi szkolenia w oparciu o aktywne **metody uczenia się dorosłych**, w tym cykl Kolba, oraz proces grupowy. W ramach projektów szkoleniowych przeprowadza diagnozę potrzeb szkoleniowych z wykorzystaniem metodologii IPA (Importance-Performance Analysis), kompleksową ewaluację w oparciu o Nowy Model Kirkpatricka (także z rozszerzeniem Phillipsa z badaniem zwrotu z inwestycji) oraz stosuje narzędzia podnoszące efektywność biznesową szkoleń.

Ekspert w obszarze budowania skuteczności osobistej, m.in.:

- radzenia sobie ze stresem i budowania odporności psychicznej,
- rozwiązywania konfliktów i radzenia sobie z trudnymi sytuacjami interpersonalnymi,
- motywowania i wzmacniania zaangażowania,
- standardów profesjonalnej obsługi klienta,
- zarządzania zespołami, także rozproszonymi,
- przywództwa i budowania autorytetu lidera,
- identyfikowania i rozwoju talentów własnych oraz podwładnych.

Prowadzi wykłady oraz wystąpienia w ramach ogólnopolskich konferencji z zakresu nowoczesnych rozwiązań w zarządzaniu zasobami ludzkimi, motywowania, sprzedaży i przywództwa. Współpracuje z jedną z ogólnopolskich telewizji w charakterze eksperta z zakresu psychologii i zjawisk społecznych. Publikuje m.in. dla Personel i Zarządzanie, Gazety Wyborczej, HR News, HRna5.pl, Beck Info Biznes.

Bada potrzeby szkoleniowe i efektywność projektów szkoleniowych w oparciu o najlepsze praktyki metodologiczne. Zajęcia przeprowadza w sposób dynamiczny, atrakcyjny i efektywny, łącząc w zróżnicowanych formach pracy potrzeby indywidualne i grupowe.

Zawsze czerpie z szerokiego doświadczenia biznesowego, kładąc największy **nacisk na praktykę i rozwiązania dopasowane do realiów organizacji**.

CENA

Cena szkolenia podana jest **na górze strony**, obok terminu szkolenia i przycisku ZAPISZ SIĘ. **Dla szkoleń hybrydowych** (realizowanych jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE) - **cena szkolenia różni się w zależności od formy udziału w szkoleniu.**

UDZIAŁ W FORMIE ONLINE:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć), zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

UDZIAŁ W FORMIE STACJONARNEJ:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć).

Ważne informacje:

- Do podanej ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. W przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych, szkolenie podlega zwolnieniu z VAT.
 - Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.
 - Cena szkolenia nie obejmuje noclegu. Osoby zainteresowane noclegiem mogą skorzystać z naszej pomocy przy dokonaniu rezerwacji, poniżej informacje o dostępnych możliwościach.
 - SPOSÓB PŁATNOŚCI: Płatność może być dokonana po zrealizowanej usłudze, gdy zgłaszającym jest instytucja publiczna, a także w przypadku innych zgłaszających, o ile taka forma płatności zostanie zaakceptowana przez organizatora. Organizator akceptuje wydłużone terminy płatności. **Prosimy o wskazanie preferowanej formy płatności na formularzu zgłoszeniowym.**
 - Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w **Regulaminie**
-