

ASERTYWNOŚĆ I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW



Kategoria	Czas trwania	Termin	Cena
Soft Skills	8h / 1 dzień	ustalamy indywidualnie	ustalamy indywidualnie

OPIS SZKOLENIA:

Naucz się rozpoznawać oznaki braku motywacji u siebie i swoich pracowników. Zwiększać zaangażowanie i produktywność zespołu. Stosować techniki motywacyjne i skutecznie komunikować się. Tworzyć pozytywny klimat sprzyjający motywacji. Opracowywać plany działań dla wzrostu motywacji. To wszystko w ciągu jednego dnia w trakcie szkolenia: Motywacja w praktyce

1. CELE:

- Uświadomienie istnienia różnych typów konfliktów i doświadczenie ich specyfiki
- Stworzenie własnych wzorców komunikacyjnych ułatwiających rozwiązanie problemów
- Uświadomienie sobie w jakich rolach i zadaniach zachowuję się agresywnie, asertywnie lub uległe
- Przetestowanie różnych metod radzenia sobie z konfliktem i weryfikacja ich skuteczności w zależności od źródła konfliktu
- Odkrycie własnych wzorców stawiania czoła konfliktom

2. PROGRAM SZKOLENIA:

- Wprowadzenie do tematu asertywności i rozwiązywania konfliktów
- Rozpoznawanie konfliktów
- Komunikacja asertywna
- Radzenie sobie z konfliktami
- Zakończenie i podsumowanie

3. W PRACY WYKORZYSTUJEMY:

- **Studia przypadków:** Analiza rzeczywistych sytuacji z życia zawodowego uczestników lub z ogólnie dostępnych źródeł, co pozwoli na lepsze zrozumienie różnorodnych kontekstów i wyzwań związanych z konfliktami.
- **Symulacje i role-playing:** Organizacja scenek symulujących sytuacje związane z motywacją, w których uczestnicy mogą praktycznie stosować nowo nabytą wiedzę i umiejętności oraz eksperymentować z różnymi strategiami rozwiązywania konfliktów.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Przeprowadzanie ćwiczeń praktycznych, takich jak ćwiczenia w komunikacji asertywnej, negocjacje czy mediacje, które umożliwią uczestnikom bezpośrednie wypróbowanie różnych technik i metod radzenia sobie z konfliktami
- **Ankiety i kwestionariusze:** Wykorzystanie ankiety lub kwestionariusza, aby zbadać poziom wiedzy uczestników oraz ocenić skuteczność szkolenia i ewentualne postępy lub zbadać określony obszar osobowości
- **Prezentacje multimedialne:** Przedstawienie teorii, modeli i narzędzi związanych z asertywnością i rozwiązywaniem konfliktów za pomocą prezentacji multimedialnych, co ułatwi przyswajanie wiedzy i zrozumienie kluczowych koncepcji
- **Dyskusje grupowe:** Organizacja dyskusji grupowych na temat różnych aspektów asertywności i konfliktów, w tym dzielenie się doświadczeniami, refleksje nad sytuacjami praktycznymi oraz wymiana poglądów i strategii.
- **Gry szkoleniowe:** Gra symulująca tematykę szkolenia, w której uczestnicy mogą doświadczyć konfliktów i zachowań asertywnych

KONTAKT

Jesteś zainteresowany kursem wieczorowym lub
dedykowanym szkoleniem dla Twojej firmy?

Skontaktuj się z Bartkiem!



BARTOSZ (BART) MARCINIAK

Head of Sales and Marketing



(+48) 530 186 263



bart.marciniak@infoShareAcademy.com