

ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE



KORZYŚCI UCZESTNICTWA W SZKOLENIACH ZAMKNIĘTYCH

- Program **indywidualnie przygotowany** dla Uczestników szkolenia
- **Część praktyczna szkolenia opracowana w oparciu o specyfikę branży i stanowiska uczestników**
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia
- Bogaty pakiet materiałów szkoleniowych
- Doświadczona kadra trenerska
- **Realizację w formie 20% teorii, 80% praktyki**
- Dostęp do najnowszej wiedzy i narzędzi szkoleniowych

Techniki szkoleniowe:

- Prezentacje multimedialne
- Analiza przypadku, case studies
- Indywidualne doradztwo
- Gry symulacyjne
- Ćwiczenia
- Testy psychologiczne
- Dyskusje, demonstracje
- Scenki, psychodrama

Warunki organizacyjne:

Termin	Do ustalenia.
Miejsce	Do ustalenia. Szkolenia organizujemy na terenie całego kraju.
Przybliżony koszt	3500 PLN netto – 1 dzień szkoleniowy (8 godzin zegarowych) dla grupy do 10 osób. 10% zniżki przy podpisaniu umowy na miesiąc przed realizacją szkolenia.

W cenie: opracowanie indywidualnego programu dopasowanego do potrzeb Klienta, przygotowanie materiałów uwzględniających specyfikę branży, przeprowadzenie szkolenia, bogaty pakiet materiałów szkoleniowych, imienne certyfikaty ukończenia szkolenia.

PRZYKŁADOWE MODUŁY SZKOLENIA

Cel szkolenia:

Szkolenie ma na celu uświadomić uczestnikom czym jest postawa asertywna oraz jak asertywnie radzić sobie w sytuacjach trudnych. Warsztaty asertywności pokazują uczestnikom jak wyrażać swoje zdanie i emocje w sposób stanowczy i skuteczny, przy tym nie urażając partnera rozmowy.

Moduły Szkolenia:

- **KOMUNIKACJA** (m.in. komunikacja werbalna i niewerbalna, zadawanie pytań, udzielanie odpowiedzi-parafraza, modele komunikacyjne, dialog konstruktywny).
 - **AUTOPREZENTACJA** (m.in. wywieranie pozytywnego wrażenia, świadome kreowanie własnego wizerunku, umiejętność radzenia sobie ze stresem, najczęściej popełniane błędy podczas autoprezentacji).
 - **ASERTYWNE PRZEKAZYWANIE INFORMACJI** (m.in. pojęcie asertywności, rozróżnianie zachowań asertywnych, biernych i agresywnych, zalety i funkcje asertywności).
 - **WYWIERANIE WPLYWU** (m.in. podstawowe zasady wywierania wpływu, psychologia manipulacji, różnice pomiędzy asertywnością, a wywieraniem wpływu).
 - **ASERTYWNOŚĆ W PRAKTYCE** (m.in. budowanie postawy asertywnej, umiejętność budowania granicy w komunikacji asertywnym, asertywne przyjmowanie ocen, budowanie umiejętności wyrażania asertywnej krytyki, zachowania asertywne z trudnymi partnerami).
- Powyższe moduły szkolenia są przykładowe.
 - Program szkolenia zostanie dopasowany do Państwa potrzeb oraz będzie uwzględniać specyfikę branży.
 - Dla Klientów realizujących **szkolenia cykliczne dodatkowy rabat**, uzależniony od wielkości całego projektu.
 - W celu opracowania indywidualnej oferty wraz z programem szkolenia prosimy o przesłanie zapytania do Działu Szkoleń: szkolenia@perspecta.pl podając preferowaną tematykę szkolenia oraz ilość osób. Konsultanci dopasują ofertę do Państwa potrzeb.