



aktywator



TRUDNE ROZMOWY ZE WSPÓŁPRACOWNIKAMI

IDEA

Prowadzenie trudnych rozmów to wyzwanie dla wielu menedżerów, które powoduje stres. Obawy związane z rozpoczęciem rozmowy i nerwy to najczęstsze reakcje. Pewnie wolałabyś, żeby tych rozmów nie było, ale nie okłamujmy się. Trudne rozmowy zawsze będą. Jeśli nic nie zmienisz - nadal będą frustrować Cię zachowania Współpracowników a przed kolejną rozmową poczujesz to samo. Lęk i niechęć.

Biorąc udział w szkoleniu nauczysz się:

- Jak przygotować się do poprowadzenia rozmowy
- W jaki sposób poprowadzić rozmowę
- Jak radzić sobie w sytuacjach trudnych
- Jak słuchać i być słuchanym

Korzyści dla firmy:

- wzrost zadowolenia Klienta
- wzrost zyskowności
- wzrost wydajności
- zmniejszenie rotacji
- wzmocnienie dobrego wizerunku Pracodawcy
- zwiększenie skuteczności

Korzyści dla uczestnika:

- zwiększenie skuteczności w angażowaniu Współpracowników
- poprawa własnego wizerunku w oczach Współpracowników
- lepszy komfort pracy
- zbudowanie zadowolenia z pracy

Korzyści wspólne:

- pozytywny wpływ na motywację i zaangażowanie
- budowanie lepszych relacji
- korzystniejsza atmosfera w pracy (lepsze relacje)

O SZKOLENIU

Dla kogo szkolenie?

- dla osoby zarządzającej zespołami
- dla menedżera i kierownika, któremu zależy na zwiększeniu skuteczności Współpracowników
- dla właściciela firmy, który chce skuteczniej zarządzać rozwojem Współpracowników

Co wyróżnia to szkolenie od innych:

- przygotowuje do zbudowania otwartości przed rozmową
- przygotowuje emocjonalnie do spotkania
- pomaga budować autentyczność
- szkolenie oparte na dowodach (badania Gallupa, motywacja wewnętrzna)
- szkolenie bez slajdów
- kameralna liczba uczestników, co pozwala na aktywny trening umiejętności

Cel szkolenia:

Szkolenie przygotowuje menedżera do prowadzenia trudnych rozmów ze Współpracownikiem

Program szkolenia:

- 1. Przekonania i ich wpływ na trudności w komunikacji**
- 2. Model czterech ćwiartek Kena Wilbera**
- 3. Przyczyny konfliktów**
- 4. Co powinieneś zrobić zanim zaczniesz rozmawiać?**
- 5. Aktywne słuchanie, sztuka zadawania pytań**
- 6. Struktura rozmowy - model pełnej ekspresji**
- 7. „Feedback grid” - praca na zachowaniach**
- 8. Sytuacje trudne w trakcie rozmowy, jak sobie z nimi radzić?**
- 9. Sposoby radzenia sobie z negatywnymi emocjami**

SPRAWY ORGANIZACYJNE

Informacje organizacyjne:

- szkolenie trwa 1 dzień (8h)
- pracujemy na sali szkoleniowej w godzinach: 9:00-17:00
- kameralna grupa uczestników sprzyjająca efektywnej nauce (8-12)
- minimalna liczba uczestników niezbędna do realizacji szkolenia: 6 osób

Średnia ocena

4,83

wartość merytoryczna
(skala 1-5)

Materiały dydaktyczne:

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe, uzupełniające poznaną wiedzę i umożliwiające natychmiastowe wdrożenie umiejętności w codziennej pracy.

4,94

praca trenera
(skala 1-5)

Każdy z Uczestników po ukończeniu szkolenia otrzymuje:

- kompletne materiały szkoleniowe, uzupełniające poznaną wiedzę i
- materiały dodatkowe do treningu nabytych umiejętności nabytych na szkoleniu
- imienny certyfikat ukończenia szkolenia
- możliwość udziału w 30 dniowym wyzwaniu wdrożeniowym

4,58

realizacja oczekiwań
(skala 1-5)

INWESTYCJA NETTO

	Bilet Standard 977 PLN	Bilet Premium 1077 PLN	Bilet Online 777 PLN
• udział w szkoleniu (8h)	∨	∨	
• całodniowe przerwy kawowe	∨	∨	
• 3-daniowy obiad	∨	∨	
• materiały szkoleniowe w formie drukowanej	∨	∨	∨
• imienny certyfikat ukończenia szkolenia	∨	∨	∨
• możliwość udziału w 30 dniowym wyzwaniu wdrożeniowym	∨	∨	∨
• książka rozszerzająca wiedzę zdobytą podczas szkolenia		∨	∨
• 2h konsultacji po szkoleniu z trenerem		∨	∨
• dostęp do nagrań video, prezentujących treści poruszane podczas szkolenia			∨

MIEJSCA I TERMINY SZKOLEŃ

Zarezerwuj bilet już dziś

Poznań
25.10.2016

Warszawa,
18.10.2016

Łódź
08.11.2016

Wrocław
22.11.2016

Katowice
06.12.2016

Kraków
13.12.2016



FIRMA



aktywator

AKTYWATOR
KONRAD DĘBKOWSKI

WŁ. ŁOKIETKA 11/7
98-200 SIERADZ
NIP: 827-103-52-56

+48 504 104 522
K.DEBKOWSKI@AKTYWATOR.EU

WWW.AKTYWATOR.EU

