

Oferta szkoleń z komunikacji dla firm i instytucji

Jeżeli:

- *Chcesz poprawić jakość współpracy i atmosferę w firmie?*
- *Słyszysz od pracowników, że nie wiedzą jak ze sobą rozmawiać, żeby poruszyć trudny temat, ale nie zepsuć relacji?*
- *Wysiłki części pracowników napotykają na opór innych i nie bardzo wiadomo dlaczego?*
- *Zależy ci, żeby pracownicy otwarcie mówili o wszystkim ale w kulturalny sposób?*
- *Chcesz budować oparte na zaufaniu i dobrej komunikacji relacje z klientem?*

to zachęcamy do poznania naszej oferty.

Jesteśmy zespołem, który oferuje i prowadzi szkolenia z komunikacji opierając się na założeniu, że **konstruktywna komunikacja** wzmacnia relacje w zespołach.

KONSTRUKTYWNA KOMUNIKACJA W BIZNESIE

(przykłady programów szkoleniowych):

- **Komunikacja w miejscu pracy**
- **Komunikacja z klientem**
- **Komunikacja dla osób zarządzających**

Co wyróżnia nasze programy szkoleniowe:

- Programy są oparte na komunikacji konstruktywnej (metoda komunikacji oparta na NonViolent Communication opracowanej przez M. Rosenberga)
- Zajęcia realizowane w formie warsztatowej, praca w parach, zespołach, praca na własnych przykładach uczestników.
- Kilkuminutowa praktyka uważności wzbogaca doświadczenia uczestników
- Program szkolenia dostosowany do potrzeb klienta

Korzyści dla uczestników:

- Poznanie komunikacji konstruktywnej daje uczestnikom szkoleń świadomość, że działania ludzkie są sposobem na zaspokajanie potrzeb
- Umiejętność rozpoznania własnych potrzeb, otwartość na usłyszenie potrzeb innych oraz intencja kontaktu pełnego szacunku, pozwolą na większą łatwość w prowadzeniu rozmów i zwiększą prawdopodobieństwo znajdowania rozwiązań satysfakcjonujących wszystkich zainteresowanych
- Poznanie istoty opisywania sytuacji poprzez fakty poprawia sprawność komunikacji oraz gotowość drugiej strony do współpracy
- Większa jasność pomiędzy współpracownikami poprawia atmosferę, zadowolenie z pracy i efektywność pracowników poprzez ograniczenie negatywnych emocji

Opis programu szkoleniowego: Komunikacja w miejscu pracy

Dla kogo:

przeznaczony dla zespołów, osób współpracujących ze sobą z różnych działów, zespołów projektowych

Cel:

podniesienie jakości i skuteczności komunikacji wewnątrz firmy

Korzyści dla uczestników:

- umiejętność przygotowania do trudnej rozmowy, jasność swoich potrzeb i nastawienie na dialog w szacunku i nastawieniu na kontakt
- w jaki sposób uzyskiwać jasność swoich potrzeb, znajdować najlepsze strategie ich zaspokojenia
- uświadomienie, że odmowa to sposób na spełnienie innych potrzeb tej drugiej osoby
- rozpoznanie sposobów konstruktywnej reakcji na krytykę, plotki, niedotrzymywanie ustaleń
- wiedza jak jasno określać zasady, dokonywać ustaleń które będą uznawane i dotrzymane
- poznanie zasad, które ułatwią rozwiązanie konfliktowych tematów oraz uzyskanie dobrej atmosfery wspierającej efektywność pracy

Program:

- **aktywne słuchanie:**

rozpoznawanie potrzeb

uświadamianie uczuć wywoływanych poprzez spełnione/niespełnione potrzeby

- **trudne rozmowy:**

identyfikacja trudnych tematów dla uczestników

metoda przygotowania się do rozmowy

- **rozpoczynanie rozmowy:**

sposób radzenia sobie z trudną reakcją rozmówcy (np. odmowa, płacz, agresja)

dochodzenie do rozwiązań odpowiadających na potrzeby wszystkich zainteresowanych

- **empatia dla siebie i dla innych jako istotny warunek dobrych relacji:**

omówienie czynników które wpływają na dobry kontakt

fakty/obserwacje zamiast opinii/uczucia/potrzeby/prośby

przećwiczenie wypowiedzi według 4 kroków konstruktywnej komunikacji

czynniki blokujące kontakt

indywidualne rozpoznanie schematów komunikacyjnych, które blokują kontakt

zaplanowanie działań eliminujących niepożądane nawyki

poznanie technik wzmacniania uważności.

Metody szkoleniowe:

Programy są oparte na komunikacji konstruktywnej (metoda komunikacji oparta na NonViolent Communication, M. Rosenberga). Zajęcia realizowane w formie warsztatowej, praca w parach, zespołach, praca na własnych przykładach uczestników. Kilkuminutowa praktyka uważności wzbogaca doświadczenia uczestników. Program szkolenia dostosowany do potrzeb klienta.

Czas trwania: minimum 8 godzin (1 dzień szkoleniowy).

Grupa max 16 osobowa.

Opis programu szkoleniowego: **Komunikacja z klientem**

Dla kogo:

przeznaczony dla osób kontaktujących się z klientem (wewnętrznym lub zewnętrznym, bezpośrednio lub poprzez środki komunikacji)

Cel:

doskonalenie jasności komunikacji oraz budowanie relacji pełnych zaufania i autentyczności, opartych na identyfikowaniu prawdziwych potrzeb klienta

Korzyści dla uczestników:

- przećwiczenie zachowania w trudnych sytuacjach z klientem
- poznanie strategii jak skutecznie zarządzać relacjami
- zdobycie wiedzy o zasadach komunikacji konstruktywnej, stosowanie których zwiększa szansę na kontakt, szczególnie w trudnych sytuacjach
- wsparcie w budowaniu i utrzymaniu długofalowych relacji z klientem

Program:

- **strategie budowania i utrzymywania relacji z klientem**
- **trudne rozmowy**
trudne sytuacje z klientem, reklamacje
- **pozyskiwanie nowych klientów**
- **empatia dla samego siebie i autentyczność jako elementy sprzyjające budowaniu zaufania**
- **jak budować wypowiedź, żeby być łatwo zrozumiałym**
jakości dobrej komunikacji
przygotowanie do trudnej rozmowy
- **fakty/obserwacje zamiast opinii/uczucia/potrzeby/prośby**
przećwiczenie wypowiedzi według 4 kroków konstruktywnej komunikacji
- **czynniki blokujące kontakt**
indywidualne rozpoznanie schematów komunikacyjnych, które blokują kontakt
zaplanowanie działań eliminujących niepożądane nawyki
- **kilkuminutowe ćwiczenia na uważność**
poznanie technik wzmacnianie uważności

Metody szkoleniowe:

Programy są oparte na komunikacji konstruktywnej (metoda komunikacji oparta na NonViolent Communication, M. Rosenberga). Zajęcia realizowane w formie warsztatowej, praca w parach, zespołach, praca na własnych przykładach uczestników. Kilkuminutowa praktyka uważności wzbogaca doświadczenia uczestników. Program szkolenia dostosowany do potrzeb klienta.

Czas trwania: minimum 8 godzin (1 dzień szkoleniowy).

Grupa max 16 osobowa.

Opis programu szkoleniowego: **Komunikacja dla osób zarządzających**

Dla kogo:

dla osób zarządzających pracownikami

Cel:

które chcą poprawić swoją efektywność w zakresie utrzymywania dobrej relacji z pracownikiem z jednoczesnym zapewnieniem wysokiego poziomu wyników pracy podwładnych

Korzyści dla uczestników:

- wzmocnienie kompetencji managerskich w zakresie komunikacji i zarządzania w warunkach stresu i dużej zmienności
- wzmocnienie pewności siebie managera, odwaga działania w perspektywie emocjonalnych reakcji (np. złość, płacz); zwiększenie łatwości poruszania trudnych spraw szybko
- wzbogacenie zakresu metod do wykorzystania w trudnych sytuacjach
- zwiększenie efektywności dzięki jasności komunikacji
- poprawa relacji w zespole i efektywności zespołu w pracy i komunikacji z innymi poprzez wzmacnianie autentyczności, wyrażania potrzeb i emocji
- poznanie metod pracy nad uważnością

Elementy szkolenia:

- **zastosowanie konstruktywnej komunikacji w procesie:**
dokonywania ustaleń, delegowania zadań
rozliczania z ustaleń, weryfikacji, renegocjacji ustaleń
dawania i przyjmowania informacji zwrotnej
rozstrzygania sporów, mediowania
konfliktach pomiędzy pracownikami
- **identyfikacja trudnych sytuacji i przećwiczenie komunikatów**
- **zwiększanie uważności, jasności i dystansu jako pomoc w zarządzaniu trudnymi sytuacjami**
- **sposoby radzenia sobie z trudnymi reakcjami pracownika (płacz, agresja)**

Metody szkoleniowe:

Programy są oparte na komunikacji konstruktywnej (metoda komunikacji oparta na NonViolent Communication, M. Rosenberga). Zajęcia realizowane w formie warsztatowej, praca w parach, zespołach, praca na własnych przykładach uczestników. Kilkuminutowa praktyka uważności wzbogaca doświadczenia uczestników. Program szkolenia dostosowany do potrzeb klienta.

Czas trwania: minimum 8 godzin (1 dzień szkoleniowy).

Grupa max 16 osobowa.

Nasz zespół:

Trenerzy:



Aneta Kutnik

Trener rozwoju osobistego i komunikacji.

Absolwentka Szkoły Trenerów Komunikacji Opartej na, treningu Coachingu Opartego Na Potrzebach (The Center For Non-Violent Communication).

Posiada bogate doświadczenie pracy w międzynarodowym środowisku dla firm w kraju i zagranicą. Specjalizuje się w szkoleniach w takich obszarach jak rozwój umiejętności interpersonalnych i komunikacyjnych, rozwiązywanie konfliktów, budowanie relacji, szczególnie z perspektywy Nonviolent Communication (Porozumienia bez Przemocy). Prywatnie żona i mama.

Dbą o jakość swojej pracy korzystając z superwizji.



Anna Han

kilkunastoletnie doświadczenie w działach personalnych w dużych, międzynarodowych firmach

współpraca z managementem, pracownikami różnych szczebli; komunikacja bezpośrednia i przez środki komunikacji; współpraca międzynarodowa z klientami wewnętrznymi i współpracownikami; odpowiedzialność za dział administracji personalnej, wdrażania prawa pracy i zasad czasu pracy; kierownik personalny, business partner, konsultant HR zainspirowana prostotą komunikacji bez przemocy NVC i jej użytecznością we wszystkich obszarach życia; trener w zakresie wykorzystania NVC w miejscu pracy mama dwóch dziewczynek, żona; praktyk jogi i medytacji w duchu WCCM; współtwórca fundacji Trampolina
www.fundacja-trampolina.org



Ewa Nieć

coach, trener, przedsiębiorca. Doświadczenie zawodowe w biznesie, w dużych organizacjach i małych firmach jako pracownik i osoba zarządzająca oraz członek Rady Nadzorczej spółki. Dzieli się swoim doświadczeniem prowadząc szkolenia w zakresie komunikacji konstruktywnej skierowane do firm (szkolenia oparte o metodę Nonviolent Communication). Współzałożycielka i członek zarządu Stowarzyszenia Profesjonalnych Coachów. Obszar jej zainteresowań koncentruje się na wspieraniu w rozwoju kariery zawodowej osób, które chcą osiągnąć sukces i jednocześnie czerpać radość ze swojej aktywności zawodowej. Prowadzi indywidualne sesje coachingowe specjalizując się w coachingu biznesowym i coachingu kariery oraz w life coachingu.
www.aloha-coaching.com

Informacje

Cena jednego dnia szkoleniowego
dla grupy max 16 osób (2 trenerów / 8 godzin zaangażowania): 4500 PLN netto
Wystawiamy faktury VAT.

Inne oferowane przez nas usługi:

- Kształtowanie kultury firmy - Work life balance
- Rozpoznawanie potrzeb pracowników, badanie motywacji
- Wdrażanie w firmie reguł komunikacji konstruktywnej
- Follow-up - weryfikacja, utrwalanie wiedzy

Uczestnicząc w naszych szkoleniach możesz wspierać projekty fundacji Trampolina

Proponujemy aby 30% wartości szkolenia trafiło jako darowizna na finansowanie działań fundacji.



<http://fundacja-trampolina.org.pl/>

Misją fundacji Trampolina jest wspieranie ludzi w osiąganiu dobrostanu poprzez wzmacnianie uważności, sprawności ciała oraz umiejętności komunikacyjnych.

Kontakt

Anna Han, 660 827 313, ania.han4@gmail.com