

## Oferta szkoleń z komunikacji dla firm i instytucji

### Jeżeli:

- *Chcesz poprawić jakość współpracy i atmosferę w firmie?*
- *Słyszysz od pracowników, że nie wiedzą jak rozmawiać o trudnych tematach a jednocześnie nie zepsuć relacji między sobą?*
- *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 relacje z klientem oparte na zaufaniu i dobrej komunikacji?*

**to zachęcamy do poznania naszej oferty.**

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

### **KOMUNIKACJA KONSTRUKTYWNA 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 (sposób komunikacji oparty na NonViolent Communication, opracowanej przez M. Rosenberga)
- zajęcia realizowane w formie warsztatowej, pracy w parach, zespołach, pracy na własnych przykładach uczestników
- dodatkowo, warsztat wzbogacony jest o naukę praktyki uważności, która rozszerza doświadczenia uczestników.
- program szkolenia jest dostosowywany 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 kroków konstruktywnej komunikacji poprawia jakość rozmów oraz powoduje, że partner jest otwarty na współpracę
- większa jasność pomiędzy współpracownikami poprawia atmosferę, zadowolenie z pracy i efektywność pracowników oraz ogranicza negatywne emocje

## 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 i podejścia do dialogu z szacunkiem i nastawieniem na kontakt
- wiedza, w jaki sposób uzyskiwać jasność swoich potrzeb, znajdować najlepsze strategie ich zaspokojenia
- uświadomienie, że odmowa nie zamyka komunikacji, ale jest szansą na jej pogłębienie
- 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  
metoda przygotowania się do rozmowy
- **rozpoczynanie rozmowy/trudne sytuacje/efekty:**  
sposób radzenia sobie z trudną reakcją rozmówcy (np. odmowa, płacz, agresja, opór)  
dochodzenie do rozwiązań odpowiadających potrzebom wszystkich zainteresowanych
- **empatia dla siebie i dla innych jako istotny warunek dobrych relacji:**  
omówienie czynników które wpływają na dobry kontakt  
przećwiczenie wypowiedzi według 4 kroków konstruktywnej komunikacji  
indywidualne rozpoznanie schematów komunikacyjnych, które blokują kontakt  
oraz zaplanowanie działań eliminujących niepożądane nawyki  
poznanie technik wzmacniania uważności

### **Metody szkoleniowe:**

Programy są oparte na komunikacji konstruktywnej (sposób komunikacji oparty na NonViolent Communication, M. Rosenberga). Zajęcia realizowane w formie warsztatowej, pracy w parach, zespołach, pracy na własnych przykładach uczestników. Kilkuminutowa praktyka uważności wzbogaca doświadczenia uczestników. Program szkolenia jest dostosowywany do potrzeb klienta.

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

**Grupa** maksymalnie 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 się w trudnych sytuacjach z klientem
- poznanie strategii skutecznego zarządzania relacjami
- zdobycie wiedzy o zasadach konstruktywnej komunikacji, których stosowanie 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
- **przećwiczenie wypowiedzi według 4 kroków konstruktywnej komunikacji**
- **indywidualne rozpoznanie schematów komunikacyjnych, które blokują kontakt**  
oraz zaplanowanie działań eliminujących niepożądane nawyki
- **poznanie technik wzmacniania uważności**

### **Metody szkoleniowe:**

Programy są oparte na komunikacji konstruktywnej (sposób komunikacji oparty na NonViolent Communication, M. Rosenberga). Zajęcia realizowane w formie warsztatowej, pracy w parach, zespołach, pracy na własnych przykładach uczestników. Kilkuminutowa praktyka uważności wzbogaca doświadczenia uczestników. Program szkolenia jest dostosowywany do potrzeb klienta.

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

**Grupa** maksymalnie 16 osobowa.

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

### **Dla kogo:**

dla osób zarządzających pracownikami

### **Cel:**

Poprawa efektywności w zakresie utrzymywania dobrej relacji z pracownikiem z jednoczesnym zapewnieniem wysokiego poziomu wyników pracy podwładnych

### **Korzyści dla uczestników:**

- wzmocnienie kompetencji menedżerskich w zakresie komunikacji i zarządzania w warunkach stresu i dużej zmienności
- wzmocnienie pewności siebie menedżera, odwagi działania w perspektywie emocjonalnych reakcji (np. złość, płacz, opór)
- wzbogacenie zakresu metod do wykorzystania w trudnych sytuacjach i umiejętności szybkiego reagowania na trudne sprawy
- zwiększenie efektywności dzięki jasności komunikacji
- poprawa relacji w zespole, efektywności zespołu 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  
rozstrzygnięcia sporów, mediowania konfliktów pomiędzy pracownikami
- **identyfikacja trudnych sytuacji i przećwiczenie 4 kroków komunikacji konstruktywnej**
- **zwiększanie uważności, jasności i dystansu jako pomoc w zarządzaniu trudnymi sytuacjami**
- **poznanie sposobów radzenia sobie z trudnymi reakcjami pracownika**

### **Metody szkoleniowe:**

Programy są oparte na komunikacji konstruktywnej (sposób komunikacji oparty na NonViolent Communication, M. Rosenberga). Zajęcia realizowane w formie warsztatowej, pracy w parach, zespołach, pracy na własnych przykładach uczestników. Kilkuminutowa praktyka uważności wzbogaca doświadczenia uczestników. Program szkolenia jest dostosowywany do potrzeb klienta.

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

**Grupa** maksymalnie 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 obszarach takich 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, wdrażanie prawa pracy i zasad czasu pracy; kierownik personalny, business partner, konsultant HR. Prowadzi firmę Merit HR Konsulting świadcząc usługi z zakresu zarządzania personelem dla partnerów biznesowych.

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;

Współtwórcza fundacji Trampolina, [www.fundacja-trampolina.org](http://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](http://www.aloha-coaching.com)

**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

**Wybierając nasze szkolenia wspierasz fundację Trampolina**

Misją fundacji Trampolina jest wspieranie ludzi w osiągnięciu dobrostanu poprzez wzmacnianie uważności, sprawności ciała oraz umiejętności komunikacyjnych. 30% wartości szkolenia jest przeznaczane na finansowanie działań fundacji Trampolina.

**Kontakt**

Anna Han,  
tel. 660 827 313,  
mail: [info@fundacja-trampolina.org.pl](mailto:info@fundacja-trampolina.org.pl)