

I. Komunikacja

I.I.Komunikacja

1 szy krok

I.II. Komunikacja

2 –gi krok

I.III. Komunikacja

3 –ci krok

Mówić każdy może. Dlaczego komunikowanie się jest tak ważne ?

Model komunikowania się.

Odpowiedzialność nadawcy za komunikat.

Rodzaje komunikacji (werbalna, niewerbalna).

Aktywne słuchanie- techniki.

Zniekształcenia i bariery skutecznej komunikacji.

Komunikacja wewnętrzna w firmie.

Jak skutecznie się porozumiewać Sztuka kontaktu

Style sortowania informacji i docierania do odbiorcy.

Jak dopasować się do rozmówcy. Styl audytywny, wizualny, kinestetyczny, typy mieszane.

Otwartość w komunikacji.

Informacja zwrotna.

Komunikuj się jak Dorosły.

Analiza Transakcyjna.

Cztery płaszczyzny wypowiedzi. Apelowa, logiczna, relacyjna, diagnostyczne.

Komunikat JA – umiejętność wyrażania oczekiwań.

II. Godz wszystkich modułów. 16 (suma)

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 6 godz.

Czas trwania 4 godz.

II. Asertywność

Model asertywności.

Skrypty rodzinne dot. asertywności.

Model OWPS.

Asertywne przyjmowanie i wyrażanie krytyki.

Czas trwania 4-6 godz.

Czas trwania 4-6 godz.

III. Wywieranie wpływu

III.I. Komunikacja

3 ci krok (wg.I.III.)

III.II. Jak to się dzieje, że człowiek zaczyna lubić drugiego

III.III. Reguły wywierania wpływu.

Analiza Transakcyjna.

Cztery płaszczyzny wypowiedzi. Apelowa, logiczna, relacyjna, diagnostyczne.

Komunikat JA – umiejętność wyrażania oczekiwań.

Style sortowania informacji i docierania do odbiorcy.

Jak dopasować się do rozmówcy. Styl audytywny, wizualny, kinestetyczny, typy mieszane

Reguła wzajemności.

Zaangażowanie i konsekwencja.

Społeczny Dowód Słuszności.

Lubienie i Sympatia.

Autorytet.

Niedostępność.

II. Godz.wszystkich modułów 16 (suma)

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 8 godz.

IV. Wystąpienia publiczne

IV. Jak przekazać informację i zbudować autorytet

IV. II. Wyższy stopień wtajemniczenia

Style sortowania informacji i docierania do odbiorcy.

Jak dopasować się do rozmówcy. Styl audytywny, wizualny, kinestetyczny, typy mieszane.

Cztery płaszczyzny wypowiedzi. Apelowa, logiczna, relacyjna, diagnostyczne.

Komunikat JA – umiejętność wyrażania oczekiwań

Komunikacja poprzez mimikę, gesty i postawę.

Cel , Intencja, Wyniki

Emocje wróg, czy przyjaciel

Świadoma obecność. Praca z kamerą.

II. Godz.wszystkich modułów 16 (suma)

Czas trwania 6-8 godz.

Czas trwania 8 godz.

V.Przywódtwo

V.I.Rola Lidera

V.III. Wprowadzanie idei w życie

V.II. Komunikacja

3- ci krok (wg I.III.)

V.IV.Logiczne poziomy zarządzania

V.V.Asertywność

Zakres ról lidera.

Zarządzanie przez cele.

Delegowanie zadań.

Motywowanie – techniki zwiększania motywacji. Zarządzanie zmianą – przeprogramowanie ograniczających

Komunikuj się jak Dorosły.

Analiza Transakcyjna.

Cztery płaszczyzny wypowiedzi. Apelową, logiczną, relacyjną, diagnostyczną.

Komunikat JA – umiejętność wyrażania oczekiwań.

Budowanie zespołu- wszyscy jedziemy na jednym wózku.

Model asertywności.

Skrypty rodzinne dot. asertywności.

Model OWPS.

Asertywne przyjmowanie i wyrażanie krytyki.

II. Godz.wszystkich modułów 18-20(suma)

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 -6 godz.

VI.Autoprezentacja- budowanie wizerunku

V.I.Komunikacja 3- ci krok

VI.II.Asertywność

VI.III.Zarządzanie sobą – czyli strategia osiągnięcia sukcesu

Komunikuj się jak Dorosły.

Analiza Transakcyjna.

Cztery płaszczyzny wypowiedzi. Apelowa, logiczna, relacyjna, diagnostyczne.

Komunikat JA – umiejętność wyrażania oczekiwań.

Model asertywności.

Skrypty rodzinne dot. asertywności.

Model OWPS.

Asertywne przyjmowanie i wyrażanie krytyki.

Okno Johari – modele zachowania i komunikacji.

Autoprezentacja - Praca z kamerą.

II. Godz.wszystkich modułów 16- 18(summa)

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 -6 godz.

Czas trwania 8 godz.

VII. Zarządzanie czasem

Czas jako portfel inwestycyjny.

Określanie celu – reguła PROSTE.

Planowanie – zasady i reguły.

Wyznaczanie priorytetów, czyli delegowanie zadań i odpowiedzialności.

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

VIII.Łagodzenie skutków stresu

VIII.I.Co zrobić by się nie „wypalić” ?

VIII.II.Asertywność

VIII.III.Zarządzanie czasem

Emocje a zdrowie.

Przekonania, wartości, zmiana – czyli otwarty i elastyczny umysł.

Model asertywności.

Skrypty rodzinne dot. asertywności.

Model OWPS.

Asertywne przyjmowanie i wyrażanie krytyki.

Czas jako portfel inwestycyjny.

Określanie celu – reguła PROSTE.

Planowanie – zasady i reguły.

Wyznaczanie priorytetów, czyli delegowanie zadań i odpowiedzialności.

II. Godz.wszystkich modułów 16 (suma)

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 -6 godz.

Czas trwania 4 godz.

IX Trening kreatywności i twórczego myślenia

Rozwijanie potencjału twórczego zespołu.

Techniki grupowego rozwiązywania problemów.

Czas realizacji 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

X Sprzedaj albo giń

Sprzedaj a charakter –

automotywacja i rozwój

Trudny klient

Sztuka negocjacji – siła najstarszego traktatu wojkowego w świecie biznesu

Push To Talk, Pull To Get’ – dlaczego warto sluchac klienta

J a jako klient – przekonaj sie jak to jest

II. Godz.wszystkich modułów 20 (suma)

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.

Czas trwania 4 godz.