SPRZEDAŻ
ZAKUPY

szkolenie on-line

DOŁĄCZ DO NAS

26 - 27 MAJA 2020 R.

ASERTYWNA KOMUNIKACJA

Jak wzmocnić asertywny przekaz i podnieść efektywność komunikacyjną?

Dominika Matczak

LANGAS.PL

LANGAS GROUP

ASERTYWNA KOMUNIKACJA

SZKOLENIE ON-LINE
26 – 27 MAJA 2020 R.

Nieustanne przyjmowanie i przekazywanie informacji to klucz do efektywnego działania przedsiębiorstwa. Każdy pracownik na co dzień zmaga się z ciągłą walką o budowanie relacji, poszukiwanie optymalnych rozwiązań i szukanie najbardziej efektywnych sposobów komunikowania się z różnymi osobami w różnych sytuacjach.

Zapraszamy na szkolenie, które pomoże Państwu nabyć umiejętność asertywnego zachowania, znajdowania czasu na wykonanie własnych obowiązków i poprawienie relacji ze współpracownikami.

Twoje korzyści

- nauczysz się stosowania narzędzi komunikacji, które podnoszą efektywność porozumiewania się z współpracownikami
- dowiesz się jakie są skuteczne sposoby komunikowania się z różnymi typami osób - w zależności od osobowości rozmówcy, jego nastawienia, potrzeb i oczekiwań
- zastanowisz się nad znaczeniem rozpoznawania swoich emocji i sposobów radzenia sobie z ich przeżywaniem w relacjach zawodowych

Uczestnicy

- managerowie, liderzy
- kierownicy zespołów, specjaliści
- wszyscy, którzy chcą poszerzysz umiejętność jasnego i asertywnego komunikowania się

Szkolenie on-line

- Bez wychodzenia z domu, przy pomocy komputera lub telefonu podłączonego do sieci
- W oparciu o naszą platformę
- Nie wymaga żadnej szczególnej umiejętności posługiwania się oprogramowaniem
- Możliwość zadawania pytań ekspertowi na żywo, poprzez czat

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej.
Zapraszamy do rezerwacji miejsc!

Anna Chmielewska
project manager
tel. 22 696 80 22
a.chmielewska@langas.pl

Dominika Matczak

Coach, ekspert biznesu, praktyk. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu kompetencji menadżerskich na wszystkich szczeblach zarządzania, kompetencji handlowych, autoprezentacji i wystąpień publicznych. Szkolenia prowadzi z wielką pasją i zaangażowaniem, co przekłada się na wysokie oceny uczestników zajęć. Posiada bardzo bogate doświadczenie na stanowiskach zarządczych. Wykreowała wiele marek, m. in. Treco, EvoKids, współtworzyła firmę Lauren Peso Polska.

więcej na langas.pl

OPINIE UCZESTNIKÓW

„Pozwoliło mi to na uporządkowanie pewnych spraw co daje mi możliwość prawidłowego działania i uzyskałem narzędzia do pracy”
Paweł Goławski, TEHAND

„Szkolenie zorganizowane i przeprowadzone bardzo profesjonalnie”
Sławomir Pomykała, ASTROMAL

„Pełen profesjonalizm!!! Najlepsze szkolenie, w którym brałem udział”
Roman Stroński, AXA POLSKA S.A.

więcej na langas.pl

ASERTYWNA KOMUNIKACJA

SZKOLENIE ON-LINE
26 – 27 MAJA 2020 R.

DZIEŃ 1 / 26 MAJA 2020

08.30 – logowanie do platformy i sprawdzanie
09.00 – rozpoczęcie szkolenia

KONSTRUKTYWNA KOMUNIKACJA

- Jak budować dobre relacje z pracownikami poprzez właściwą komunikację?
- W jaki sposób wymiana informacji przekłada się na efektywność firmy?
- Jak radzić sobie z sytuacją atakowania osoby, a nie argumentów?
- Jak odbierane i interpretowane są komunikaty i jak reagują różne typy osób?
- Które zachowania musimy wyeliminować, by odbiorca się na nas otworzył?
- Jak radzić sobie z atakiem mentalnym, skupianiem się na rzeczach nieistotnych, odchodzeniem od tematu, reakcjami obronnymi?
- Komunikacja minimalizująca ryzyko bycia źle odebranym - w jaki sposób budować komunikat, aby mieć pewność jasności i przejrzystości sytuacji?
- Komunikacja oparta na emocjach, a komunikacja oparta na faktach
- Dlaczego warto parafrazować i w jaki sposób wdrożyć to do swojej komunikacji?
- Jak kierować rozmową, aby zakończyła się ona zgodnie
  z przyjętymi założeniami?
- „W co grają ludzie?" - najczęściej spotykane destruktywne gry psychologiczne, analiza transakcyjna gier: identyfikacja i obrona
- Savoir - vivre komunikacyjny – etykieta i sposoby profesjonalnego komunikowania się w relacjach zawodowych
- Wizerunek jako kluczowy element komunikacji niewerbalnej

15.30 – Zakończenie 1. dnia szkolenia

DZIEŃ 2 / 27 MAJA 2020

08.30 – logowanie do platformy i sprawdzanie
09.00 – rozpoczęcie szkolenia

SZTUKA DOSKONAŁEJ ASERTYWNOŚCI

- Asertywność- dlaczego się opłaca?
- Jak przyjąć postawę asertywną i nie palić za sobą mostów?
- Złoty środek asertywności – jak manewrować między naciskiem na innych a umiejętnością wycofywania się na odpowiednią odległość?
- Postrzeganie samego siebie a wpływ na zachowania asertywne
- Jak wzmocnić w sobie asertywny przekaz?
- Szukanie mocnego „nie" – czyli jak się zachować, jeśli nie wyrażasz na coś zgody?
- Czterostopniowa procedura biznesowego stawiania granic
- Jak „elegancko trzasnąć drzwiami" i uwolnić kumulującą się frustrację?
- Techniki wyrażania potrzeb, opinii, myśli, uczuć
- Jak poradzić sobie z chronicznym brakiem asertywności?
- Asertywne przyjmowanie ocen
- Budowanie odporności na manipulację
- Jak czerpać korzyści z obrony bez ataku?
- Konstruktywna krytyka – żelazna reguła w relacjach z pracownikami
- Kontrola monologu wewnętrznego – spraw by myśli wzmacniały, a nie ściągały w dół
- Emocje i sposób radzenia sobie z ich przeżywaniem
- Wewnętrzne „światło stopu", czyli jak się zatrzymać zanim zaszkodzę?
- Werbalnie i niewerbalnie – po czym widać prawdziwe nastawienie rozmówcy?

15.30 – Zakończenie szkolenia

ul. Wioślarska 8
00-411 Warszawa
tel: + 48 22 696 80 20
fax: + 48 22 355 24 08
www. langas.pl
e-mail: langas@langas.pl

Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: **szkolenia@langas.pl**

SPRZEDAŻ, ZAKUPY

ASERTYWNA KOMUNIKACJA

26-27 MAJA 2020 R.

SZKOLENIE ON-LINE NA PLATFORMIE ZOOM

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- ☐ zgłoszenie do 5/05/2020 **1270 PLN + 23%**
- ☐ zgłoszenie od 6/05/2020 **1570 PLN + 23%**

CENA ZAWIERA
Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI
Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Group Sp. z o.o. NIP 701 097 22 34

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA
Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

Zastrzeżenie prawne:
Organizator szkolenia nie wyraża zgody na jakąkolwiek formę utrwalania, powielania, udostępniania lub nagrywania przebiegu szkolenia. Treść szkolenia i materiały szkoleniowe objęte są prawami autorskimi.

FIRMA

.....

Adres

.....

Imię i nazwisko (1)

.....

Stanowisko

.....

E-mail

.....

Imię i nazwisko (2)

.....

Stanowisko

.....

E-mail

.....

Imię i nazwisko (3)

.....

Stanowisko

.....

E-mail

.....

Osoba do kontaktu
(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

.....

Stanowisko

.....

E-mail

.....

Telefon/Fax

.....

☐ Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Group Sp. z o.o., ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP: 701 097 22 34 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

☐ Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Group Sp. z o.o., ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP: 701 097 22 34 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

☐ Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:
.....
Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

☐ Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed szkoleniem, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100 % wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera z przyczyn niezależnych od organizatora. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany planu, miejsca, terminu lub odwołania szkolenia z przyczyn niezależnych od organizatora.

Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

podpis tadapieczęć