



DOŁĄCZ
DO NAS

26 STYCZNIA 2021 R.

EFEKTYWNI KOMUNIKUJĄCY SIĘ ZESPÓŁ

Skuteczne metody zwiększania jakości pracy w zespole



Adam Górecki

EFEKTYWNIE KOMUNIKUJĄCY SIĘ ZESPÓŁ

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

Efektywne porozumiewanie się w zespołach w czasach *home office* stało się jeszcze większym wyzwaniem niż dotychczas.

Chciałbyś podnieść sprawność komunikacyjną w swoim zespole i wzbić się na wyższy poziom produktywności? Zapraszamy na szkolenie on - line, będące pigułką sprawdzonych praktyk z zakresu efektywnie komunikującego się zespołu.

TWOJE KORZYŚCI

- Dowiesz się za pomocą jakich narzędzi doprowadzić zespół do wysokiej skuteczności
- Przećwiczysz praktyczne metody tworzenia „dobrej” i neutralnej wymiany myśli w Twojej firmie
- Nauczysz się technik komunikacyjnych budujących porozumienie pomiędzy członkami zespołu
- Poszerzysz umiejętność efektywnego porozumiewania się w zespole
- Dowiesz się jak nie wpaść w pułapki komunikacji wynikające z jej jednokierunkowości
- Zidentyfikujesz swoje mocne i słabe strony w celu nakreślenia indywidualnego kierunku rozwoju

UCZESTNICY

- Managerowie,
- liderzy,
- kierownicy zespołów, specjaliści

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. 22 355 24 00
a.chmielewska@langas.pl

Adam Górecki

Praktyk zarządzania, przedsiębiorca, interim manager, wykładowca MBA, negocjator, mediator, coach/trener i konsultant. Realizuje projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrują się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich w nowoczesnym, wysoce zmiennym środowisku biznesowym. Współpracuje także z top menedżerami w sesjach indywidualnego coachingu i mentoringu.

Ekspert w dziedzinach zarządzania strategicznego, zarządzania zespołami, przywództwa w zmianie, negocjacji, sprzedaży B2B i B2C, obsługi i budowy trwałych relacji z klientami CRM, prowadzenia spotkań - wystąpień, organizacji pracy i czasu, coachingu i On the Job Training, work - life balance i work - life integration.

Posiada 30-letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w międzynarodowych korporacjach, wzbogacone o wiele szkoleń krajowych i zagranicznych.

więcej na langas.pl

Szkolenie będzie realizowane metodami angażującymi uczestników. Przewidziane są m.in.:

- odgrywanie ról
- ćwiczenia w grupie
- ćwiczenia w podgrupach
- dyskusje
- praca indywidualna



EFEKTYWNI KOMUNIKUJĄCY SIĘ ZESPÓŁ

9.30 logowanie do platformy i sprawdzanie ustawień
10.00 rozpoczęcie szkolenia

JAK KOMUNIKOWAĆ IDEE W ORGANIZACJI?

- 4 złote zasady „sprzedaży” idei
- Ja, jako „sprzedawca” idei
- Komunikat dla współpracowników - 3 wagi u słuchacza
- Mamy komuś - innym kolegom, coś do zakomunikowania. Przygotujmy się do tego. Jak to zrobimy? Jakich użyjemy argumentów? Jak zachęcimy? Krótkie wypowiedzi ...

PRACA ZDALNA ORAZ WYZWANIA KOMUNIKACJI ZDALNEJ

- Jakich metod i narzędzi komunikacyjnych użyć, by podnieść efektywność porozumiewania się w zespole pracującym zdalnie?
 - Zobaczmy, jak... dopasować przekaz do sytuacji i typów osobowości, z którymi mamy do czynienia?
 - Typy komunikacyjne: emocjonalny/racjonalny, mówca/słuchacz - szczegółowa charakterystyka poszczególnych typów
 - Jak skutecznie postępować z różnymi typami?
 - Mamy jeszcze inny podział: słuchowcy, wzrokowcy, ruchowcy - jak dowiedzieć się z kim mamy do czynienia?
 - Ćwiczenie: kim jestem?
 - Filtry w komunikacji
 - O co pytać rozmówców?
 - Co i dlaczego? Wagi
 - Recepta na dobrą komunikację z innymi - czyli jak być dobrze odbieranym, lubianym przez innych?
 - 4 reakcje na wypowiedź zamiast parafrazy

- 3 funkcje parafrazy:
 - Emocjonalny aspekt parafrazy, wykorzystywany do budowania klimatu.
 - Informacyjny aspekt parafrazy, wykorzystywany do kierowania rozmową.
 - Zamiana „-” na „+”
- Jak parafrazować? - ćwiczenie
- Sparafrazuj zdania wypowiedziane przez sąsiada, używając zwrotów charakterystycznych dla parafrazy.
- Klaryfikacja. Co to jest? Dwa oblicza klaryfikacji
- Mój „słownik” dobrego komunikatora - ćwiczenie

ASERTYWNOŚĆ I WSPÓŁPRACA W ZESPOLE

- Asertywność - agresja - uległość
- Komunikat „JA” vs komunikat „TY”
- Komunikat JA - ćwiczenie
- Metody radzenia sobie z zastrzeżeniami - „magiczne zdanie”
- Wyrażenie próśb
- Metody przekazywania trudnych informacji
- Asertywna odmowa
- Postawa asertywna w sytuacji krytyki
- Budowanie i utrzymywanie dobrych relacji na odległość jako klucz do wzrostu produktywności zespołu
- Podsumowanie - podstawy skutecznej komunikacji

Kogo polecam - książki warte przeczytania

16.00 zakończenie szkolenia





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

ZARZĄDZANIE, PRODUKCJA

EFEKTYWNI KOMUNIKUJĄCY SIĘ ZESPÓŁ

26 STYCZNIA 2021
SZKOLENIE ON-LINE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- zgłoszenie do 5/01/2021 **670 PLN + 23% VAT**
- zgłoszenie od 6/01/2021 **970 PLN + 23% VAT**

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

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 Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 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 Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 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:
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

„Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech <https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81ne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf>

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