



DOŁĄCZ
DO NAS

6 CZERWCA 2024

KOMUNIKACJA I DIALOG W PRACY MANAGERA

Asertywność, udzielanie informacji zwrotnej,
komunikacja w pigułce



Małgorzata Głębocka - Szurko

KOMUNIKACJA I DIALOG W PRACY MANAGERA

Umiejętna komunikacja stanowi podstawową kompetencję menedżerską, bez której bardzo trudno budować firmę. 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, podczas którego poznasz zaawansowane narzędzia komunikacyjne i nauczysz się budować efektywne i długoterminowe relacje w biznesie.

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,
- zdobędziesz wskazówki jak udzielać informacji zwrotnej, która działa i wynosi rozwój na nową orbitę.

UCZESTNICZY

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

SZKOLENIE ON-LINE

- Bez wychodzenia z domu/biura, 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

MAŁGORZATA GŁĘBOCKA - SZURKO

Certyfikowany coach ICF. Od ponad 20 lat dzieli się swoją pasją do HR-u, pracując na stanowisku dyrektora personalnego, zarówno w spółkach polskich, jak i międzynarodowych korporacjach. Jako Korporacyjny Dyrektor Personalny przez 8 lat zarządzała międzynarodowymi zespołami - w takich krajach jak: Polska, Chiny, Dania, Wietnam, Holandia, Norwegia, USA, Bułgaria, Rosja, Białoruś, Kazachstan i Armenia. Uczestniczyła i była odpowiedzialna za zasoby ludzkie w procesach transferu linii produkcyjnych do/z Polski, Holandii, Danii, Chin i Wietnamu. Specjalizuje się w zarządzaniu projektami typu "Green-field".

Podczas pracy na stanowisku Korporacyjnego Dyrektora Personalnego opracowywała i była odpowiedzialna za wdrożenie międzynarodowych programów szkoleniowych. Szczególnie bliskie jej sercu są zagadnienia związane z projektami międzykulturowymi oraz przywództwem.

Od lat zakochana jest w filozofii Lean Manufacturing. Wiedzę w tym zakresie zdobywała w fabrykach we Włoszech, Niemczech i Japonii, takich jak: Ferrari, Lamborghini, Ducati, Porsche, Toyota, Whirlpool, Philips. Kilkukrotnie współuczestniczyła przy wdrożeniu Lean-u w organizacjach, w których pracowała.

OPINIE UCZESTNIKÓW

Niesamowicie pozytywne wrażenie. Trener - pełen profesjonalizm, bardzo dużo świetnych przykładów. Moc inspiracji i pomysłów

**Ewa Stasiak - Staszewska,
Oriflame Products Poland Sp. z o.o.**

Jestem pod wrażeniem prowadzącego szkolenia. Energia i serce jakie Małgorzata wkłada w szkolenia są nieprawdopodobne. Rewelacyjny Coach i trener

Katarzyna Dunda, KAN Sp. z o.o.



KOMUNIKACJA I DIALOG W PRACY MANAGERA

8.45 - Logowanie do platformy i sprawdzenie ustawień

9.00 - Rozpoczęcie szkolenia

SKUTECZNA KOMUNIKACJA W PRACY ZESPOŁOWEJ

- 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?
- Style komunikacji - 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?
- Jak słuchać? Jak pytać? Komunikacja minimalizująca ryzyko bycia źle odebranych?
- Komunikacja oparta na emocjach, a komunikacja oparta na faktach
- Nie ważne co powie A, ważne co zrozumie B - dlaczego warto parafrazować i w jaki sposób wdrożyć to do swojej komunikacji?
- Jak kierować rozmową, aby zakończyła się ona zgodnie z przyjętymi założeniami?
- Savoir - vivre komunikacyjny - etykieta i sposoby profesjonalnego komunikowania się w relacjach zawodowych
- Wizerunek jako kluczowy element komunikacji niewerbalnej

SZTUKA DOSKONAŁEJ ASERTYWNOŚCI - TECHNIKI ASERTYWNOŚCI I ODDZIAŁYWANIA NA INNYCH

- Asertywność w pracy menedżera- 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?
- 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?
- Konstruktwna 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 zaszkoedzę?
- Werbalnie i niewerbalnie - po czym widać prawdziwe nastawienie rozmówcy?

MOTYWUJĄCE OCENIANIE PRACOWNIKÓW I WSPÓŁPRACOWNIKÓW POPRZEC UDZIELANIE KONSTRUKTYWNEJ INFORMACJI ZWROTNEJ

- Krytyka i pochwała - kiedy stosować?
- Kiedy rozmowa z pracownikiem zwiększa jego motywację i zaangażowanie?
- Rola informacji zwrotnej w zarządzaniu - czynniki demotywuujące i budujące motywację
- Skuteczne modele udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej: hamburger/FUKOZ/SPINK-a
- Kroki udzielania motywującej informacji zwrotnej
- Egzekwowania rezultatów od pracowników

15.00 - Zakończenie szkolenia





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

KOMPETENCJE MENADŻERSKIE

KOMUNIKACJA I DIALOG W PRACY MENEDŻERA

6 CZERWCA 2024 R.

SZKOLENIE ON-LINE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- zgłoszenie do 16/05/2024 **1 270 PLN + 23% VAT**
- zgłoszenie do 17/05/2024 **1 470 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.

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:
Upoważniamy firmę Langas Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- 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.

.....
podpis

.....
data

.....
pieczęć