

DOŁĄCZ  
DO NAS

3 GRUDNIA 2024 R.  
WARSZAWA

# JAK KOMUNIKUJĄ SIĘ LIDERZY?

Komunikacja, która sprawia, że Twoi  
ludzie się rozwijają



**Ewa Błaszczak**

# JAK KOMUNIKUJĄ SIĘ LIDERZY?

Komunikacja, która sprawia, że Twoi ludzie się rozwijają

Jak to jest, że z niektórymi menedżerami chce się działać i wspólnie tworzyć? Badania dowodzą, że są to osoby, które komunikują się w sposób, który pomaga ludziom się rozwijać. Najważniejszą kompetencją w nabyciu tej umiejętności jest kultura komunikacyjna na poziomie przywódczym.

**„Najskuteczniejsi nie tracą czasu na techniki komunikacyjne, które nie są skuteczne. Ograniczają je do minimum, ale używają tylko te, które przynoszą efekty”. Nawet jeśli nie jesteś naturalnym liderem, przyjmując przywódczą strategię komunikacji w umiejętny sposób, zmienisz swoje wyniki i strefy wpływu.**

Zespoły wygrywające - jak mówią ikony biznesu to takie, w których występuje synergia, ekscytacja, dążenie do wspólnego celu, zrozumienie, inicjatywa, kreatywność, możliwość wyrażania siebie i posiadania realnego wpływu na doskonalenie zmian w wykonywanej pracy. Zapraszamy na szkolenie, podczas którego poznasz zaawansowane narzędzia komunikacyjne i nauczysz się budować efektywne i długoterminowe relacje w biznesie.

## KORZYŚCI

- nauczysz się skutecznych technik komunikacji, które powodują że ludzie chcą się rozwijać
- dowiesz się czym jest „wysoki poziom komunikacji” i jak dzięki temu liderzy zwiększają swoje strefy wpływu
- dowiesz się, jak stosować i wdrożyć do swojej codziennej rutyny przywódczy styl komunikacji i jak dzięki temu budować wspaniałe zespoły

## UCZESTNICY

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

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

## EWA BŁASZCZAK

Doświadczony lider oraz mentor liderów i zespołów, doradca strategiczny ceniony przez najlepsze firmy świata, charyzmatyczny mówca, ekspert medialny w zakresie przywództwa, innowacji i komunikacji.

Ma za pasem 20 lat doświadczenia biznesowego i unikalne spektrum eksperckie - od lidera, poprzez przedsiębiorcę, project managera, agile coacha, innowatora, finansistkę, doradcę podatkowego, mentora strategicznego. Inspiruje, angażuje, zaraża energią! Posiada bogate doświadczenie w projektowaniu i prowadzeniu procesów transformacyjnych i innowacyjnych w przedsiębiorstwach. Jej doświadczenie wywodzi się z kilkunastu lat pracy jako trenera i coacha, kilku lat prowadzenia Akademii Coachingowej 4Results, ponad 1000 diagnoz i optymalizacji opartych na takich narzędziach, jak Extended Disc, Insights Discovery, Lencioni Model, Team Diagnostic Assessment (Team Coaching International).

## OPINIE UCZESTNIKÓW

*„Chciałabym zabrać na szkolenie osoby decyzyjne oraz Klientów... Jest interesująco, z „jajem”, a przede wszystkim bardzo daje do myślenia”*

**ANNA LISOWSKA, Goodyear Dunlop Tires**

*„Profesjonalne podejście do zagadnienia, mnóstwo ciekawych pomysłów do zastosowania i do wdrożenia ad hoc”*

**MAGDALENA KRÓLAK, Cemex Polska**

*„Dobrze dobrany materiał, duża wiedza prowadzącego”*

**ANNA MAROŃ, Radpol**



# JAK KOMUNIKUJĄ SIĘ LIDERZY?

Komunikacja, która sprawia, że Twoi ludzie się rozwijają

**8.30 - Rejestracja uczestników, kawa i herbata**

**9.00 - Rozpoczęcie szkolenia**

## **BUDOWANIE PRZYWÓDCZYCH RELACJI W BIZNESIE - DOBRE WRAŻENIE ROBI SIĘ TYLKO RAZ, ALE MOŻNA JE STRACIĆ**

- Jak budować efektywne i długoterminowe relacje w biznesie?
- Jak spowodować, by ludzie nie bali się wychylać, by "brali byka za rogi", uruchamiali proaktywność i kreatywność?

## **KOMUNIKACJA Z ZESPOŁEM**

- Jak ją uruchomić i jakie nawyki stosować, żeby zbudować zespół, który góry przenosi?
- Jak firma Google buduje efektywne zespoły i jakie są święte rutyny zespołów agile'owych, które warto zastosować od zaraz?
- Toksyny komunikacyjne - jak rozmawiać konstruktywnie?
- Czterech jeźdźców komunikacyjnej apokalipsy - jak nimi zarządzać?

## **JAK MÓWIĆ, BY LUDZIE SŁUCHALI? JAK SŁUCHAĆ, ŻEBY LUDZIE MÓWILI?**

- Narzędzia - GPS komunikacyjny oraz 4PointVision
- Jak zwiększyć swój wpływ na ludzi, budować własny autorytet, rozwiązywać problemy i uzyskiwać sytuację win-win?
- Czego o słuchaniu, negocjacjach i relacjach z trudnymi ludźmi uczy nas były agent FBI?

## **LUDZIE SĄ RÓŻNI - SKUTECZNE ZARZĄDZANIE RÓŻNORODNOŚCIĄ**

- Model Kolorów oparty o badania C.G. Junga. Instrukcja obsługi człowieka
- Jak dostosować komunikację w zależności od typu człowieka i jego potrzeb?

## **SPOTKANIA ODKODOWANE - JAK NIE PROWADZIĆ SPOTKAŃ?**

- Co wspólnego ze spotkaniami w biznesie ma CIA?
- Jak prowadzić spotkania, by były krótkie, angażujące, konstruktywne i na temat?
- Co to jest spotkanie metodą pieprzu i dżemu i jak go unikać?

## **INFORMACJA ZWROTNA, KTÓRA DZIAŁA I WYNOŚI ROZWÓJ NA NOWĄ ORBITĘ**

- Feedback a feedforward
- Co gady mają wspólnego z informacją zwrotną?
- W informacji zwrotnej cały SENK - narzędzie do udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej, która uruchamia rozwój
- Złota proporcja informacji zwrotnej. Doceniać czy chwalić?
- Pułapka „fixed mindset” i jak jej uniknąć?

## **KONFLIKT ROZBROJONY - O TYM, ŻE KONFLIKT JEST POTRZEBNY**

- Jak stworzyć środowisko, w którym potrafimy efektywnie dyskutować i nie zgadzać się ze sobą?
- Jak dyskutować - narzędzie „Yes &”. Rozwiązywanie konfliktów
- Zarządzanie emocjami w konflikcie

**15.00 - Zakończenie szkolenia**





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

#### ZARZĄDZANIE, PRODUKCJA

## JAK KOMUNIKUJĄ SIĘ LIDERZY?

3 GRUDNIA 2024 R.

WARSZAWA

### LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- |                          |                          |                            |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie do 12/11/2024 | <b>1 970 PLN + 23% VAT</b> |
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie do 13/11/2024 | <b>2 270 PLN + 23% VAT</b> |

### 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.