

**Tematyka szkolenia:**

## **ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE**

**Adresaci:**

- Osoby zainteresowane treningiem asertywności.
- Osoby zainteresowane rozwojem osobistym i zwiększeniem własnej efektywności osobistej.
- Osoby zainteresowane budowaniem własnej marki.
- Osoby zainteresowane rozwojem komunikacji ustnej oraz pisemnej z uwzględnieniem savoir vivre oraz technik perswazji.
- Osoby zarządzające zespołem bądź szykujące się do awansu.

**Cel szkolenia:**

Celem szkolenia jest podniesienia samoświadomości w zakresie własnych mocnych stron oraz obszarów do rozwoju z zakresu efektywności i asertywności. Poznanie technik asertywnej, dyplomatycznej odmowy i prezentowania własnych poglądów. Nabycie umiejętności radzenia sobie z atakami personalnymi ze strony otoczenia, zasad asertywnego radzenia sobie z manipulacją ze strony otoczenia. Poznanie korzyści posiadania postawy asertywnej w kontakcie z innymi.

**Korzyści dla uczestników:**

- Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili odróżnić zachowania asertywne od agresywnych i uległych.
- Będą potrafili budować pozytywne relacje międzyludzkie oparte na zaufaniu i wyrażaniu własnych emocji.
- Uczestnicy będą znali sposoby na asertywne odmawianie, udzielanie konstruktywnej krytyki i wyrażanie prośby.
- Uczestnicy będą potrafili reagować na pochwałę i krytykę.
- Będą potrafili skutecznie argumentować własne poglądy.
- Zdobędą wiedzę jak radzić sobie w sytuacjach stresujących, odnosić pożądany skutek bez naruszania cudzych granic i uległości.
- Uczestnicy nabiorą pewności siebie i będą potrafili radzić sobie z presją i agresją ze strony rozmówcy.

**Czas trwania:**

8 godzin dydaktycznych - 1 dzień

**Program szkolenia:**

**Rozpoczęcie szkolenia, ustalenie celów i potrzeb uczestników w zakresie asertywności.**

**Moduł I. ASERTYWNOŚĆ - Jak być asertywnym, pewnym siebie i bronić się przed manipulacjami ze strony otoczenia.**

- Czym jest asertywność?
- Skutki braku asertywności dla firmy, pracowników i klientów w organizacji.
- Dlaczego warto być dyplomatycznie asertywnym? Korzyści z asertywności.
- Jak rozróżnić asertywność od agresji lub uległości? Dlaczego chcąc być asertywnym bywamy agresywni?
- Jak są warunki asertywności? Siły hamujące i wspierające asertywność.
- Poczucie własnej wartości i świadomość swoich umiejętności z zakresu asertywności

**Moduł II. JAK MÓWIĆ O TYM, CZEGO POTRZEBUJEMY?**

- Analiza transakcyjna Berne'a. W co gają ludzie? (głos dorosłego, głos dziecka i głos rodzica).
- Trójkąt dramatyczny S.Karpmana (role: wybawca/prześladowca/ofiara. Jak wyjść z danej roli?)
- Cele i potrzeby graczy w drodze do asertywności.
- Jak rozpoznać asertywność dzięki mowie ciała oraz komunikacji werbalnej? Asertywność w komunikacji.
- Jak budować komunikaty asertywne. Komunikaty: „Ja jestem OK, Ty jesteś OK”.
- Jak budować, przekazywać i przyjmować pochwały w asertywności?
- Techniki asertywnej komunikacji: takich jak: (zdarta płyta; z treści na proces; chwila na oddech; odkładanie na później; demaskowanie aluzji; konkretyzowanie).

**Moduł III. JAK RADZIĆ SOBIE Z TRUDNYMI ROZMÓWCAMI?**

- Być asertywnym w kontaktach z przełożonym, z klientami, kontrahentami i współpracownikami.
- Jak asertywnie udzielać i przyjmować negatywne informacje zwrotne?
- Jak asertywnie wymieniać poglądy?
- Kiedy nie warto wchodzić w dyskusję?
- Prosić, egzekwować i odmawiać asertywnie – ćwiczenia.

#### **MODUŁ IV. JAK RADZIĆ SOBIE Z MANIPULACJAMI ZE STRONY OTOCZENIA?**

- Jak reagować na manipulacje ze strony otoczenia?
- Jak radzić sobie z wampirami energetycznymi?
- Jak asertywnie wyznaczać innym granice?

#### **Podsumowanie szkolenia, rozdanie dyplomów, zakończenie**

#### **Cena obejmuje:**

1. Uczestnictwo w zajęciach szkoleniowych.
2. Materiały szkoleniowe.
3. Zaświadczenie ukończenia szkolenia.
4. Lunch oraz przerwy kawowe w trakcie szkolenia.

#### **TRENER:**

#### **Renata Wrona**

Trenerka biznesu, Trenerka rozwoju osobistego, Business & Life Coach ICF, właścicielka firmy szkoleniowej, Wykładowca Akademicki, Mentorka, Asesorka, Autorka książek z zakresu sukcesu, rozwoju i relacji w życiu kobiety: „Szczęśliwa kobieta – rozwój, kariera, miłość”, „Marka kobiety w biznesie. Etykieta i wizerunek” oraz wielu artykułów w pismach branżowych m.inn. Szef Sprzedaży.

Menedżerka z ponad 20 letni doświadczeniem. Prowadzi projekty doradczo-rozwojowe dla klientów biznesowych z różnych branż. Ekspertka w dziedzinie budowania marki i kreowania marki osobistej, savoir vivre w biznesie, komunikacji interpersonalnej, Public Relations, występów publicznych, występów przed kamerą, budowania pewności siebie i asertywności oraz zarządzania sobą w czasie, zarządzania stresem i samomotywacji oraz work – life balance.

Prowadzi sesje coachingowe oraz szkolenia z doskonalenia kompetencji osobistych, interpersonalnych i menedżerskich, pomagając uczestnikom w osiągnięciu najlepszej wersji siebie samego. Dzięki jej sesjom klienci osiągają spełnienie w życiu zawodowym i szczęście w życiu osobistym. Stosuje pracę z obrazem wykorzystując metodę Points of You, która pobudza wyobraźnię uczestników i mobilizuje ich do kreatywnego spojrzenia na swoje możliwości, dialog motywujący oraz dramę.