

FORTIS Ośrodek Szkoleniowo Seminaryjny

ASERTYWNOŚĆ I SZTUKA RADZENIA SOBIE ZE STRESEM.

Szkolenie jest skierowane do tych wszystkich osób, które dostrzegają potrzebę rozwinięcia u siebie asertywności i radzenia sobie ze stresem. Założeniem jest, że każdy może wypracować swój własny styl działania, dostosowany do realiów, w których przychodzi mu pracować, realizujący zasady efektywności i skuteczności w osiągnięciu celów.

Cele szkolenia

- Ukształtowanie u uczestników umiejętności rozpoznawania sytuacji, w których dochodzi do łamania ich naturalnych praw, ograniczania swobody podejmowania i wyrażania osobistych racji, ingerowania w swobodę podejmowania decyzji.
- Rozwój umiejętności wyrażania osobistych życzeń, opinii i woli.
- Wzmocnienie umiejętności radzenia sobie w sytuacjach stresowych.
- Nabycie umiejętności

Metody wykorzystywane w szkoleniu

Szkolenie prowadzone będzie metodami zwiększającymi uzyskanie praktycznych umiejętności przydatnych w dalszej pracy. W warunkach, kiedy uczestnicy mają możliwość osobistego, bezpośredniego kontaktu z równie, jak oni zainteresowanymi osobami, pod kierunkiem przygotowanego do tego szkoleniowca -trenera, istnieje możliwość nabycia nowych umiejętności i wyeliminowania braków, bez ryzyka porażki i narażenia na krytykę.

Podczas szkolenia wykorzystywane będą:

- testowanie cech osobowości i predyspozycji wyznaczających osobisty styl działania, w tym w relacjach z innymi ludźmi i radzenia sobie ze stresem,
- ćwiczenia indywidualne i grupowe, kształtujące pożądane umiejętności,
- omówienia tematów cząstkowych oraz wyjaśnienia zmierzające do wypracowania wglądu w istotę własnego stylu pracy.

FORTIS Ośrodek Szkoleniowo Seminaryjny

Program ramowy szkolenia:

- Asertywność jako droga do samorealizacji.
 - odkrywania własnych potrzeb, wyrażania uczuć i opinii
 - egzekwowanie własnych praw przy poszanowaniu praw innych
- Bilans korzyści
 - indywidualne
 - społeczne
- Bilans strat
 - agresja
 - podporządkowanie
 - frustracja
- Mapa asertywności
- Rola asertywności w komunikacji interpersonalnej
 - umiejętność mówienia „nie”
 - wolność a odpowiedzialność
 - zasady efektywnego porozumiewania się
 - komunikacja niewerbalna - to się sprawdza
 - techniki asertywności i radzenie sobie z manipulacjami
- Asertywność w trudnych sytuacjach podczas obsługi klientów
 - asertywna odmowa klientowi
 - model stawiania granic
 - konkretyzacja krytyki
 - krytyka oparta na faktach
 - „zdarta płyta”
 - „zamglenie”
- Asertywność a stres
 - zapobiegania sytuacjom stresu zadaniowego
 - zamiana krytyki na użyteczną informację zwrotną
 - ocena ludzi, problemów i relacji
 - rozpoznawanie sytuacji konfliktowych i ich rozwiązywanie

FORTIS Ośrodek Szkoleniowo Seminaryjny

Wykładowca: **Grzegorz Burszewski** - psycholog, wieloletni trener z doświadczeniami doradczymi i szkoleniami w zakresie psychologicznych aspektów organizacji wykorzystania zasobów ludzkich (negocjacje, komunikacja interpersonalna, sprzedaż i obsługa klientów).

Termin: do uzgodnienia
Czas trwania: 1 dzień (6 godzin lekcyjnych) w godz. np. 10.00 – 15.00
Ilość osób: 8-12
Miejsce: do uzgodnienia
Cena: do uzgodnienia