SZKOLENIE PODSTAWOWE

Asertywność w biznesie i życiu osobistym

AST/BIZ

Czas trwania: 2 dni (16h)

Szkolenie asertywność w biznesie i życiu osobistym uczy skutecznej komunikacji, wyznaczania granic, radzenia sobie z krytyką i manipulacją, rozwijania samoświadomości oraz budowania zdrowych relacji w pracy i życiu prywatnym

Cele szkolenia

- Szkolenie przygotowuje do samodzielnego rozpoznawania i stosowania zachowań asertywnych w relacjach zawodowych i osobistych
- Szkolenie uczy rozróżniania postaw asertywnych, uległych, agresywnych i manipulacyjnych oraz ich konsekwencji
- Szkolenie rozwija umiejętność stosowania technik komunikacyjnych wspierających asertywność w trudnych sytuacjach
- Szkolenie pokazuje, jak analizować własne potrzeby, wartości i granice oraz wyznaczać indywidualny plan rozwoju osobistego

Zalety

- Uczestnik rozróżnia zachowania asertywne, uległe, agresywne i manipulacyjne
- Uczestnik analizuje własne postawy i wyznacza indywidualne granice w relacjach
- Uczestnik stosuje techniki komunikacji asertywnej w sytuacjach trudnych
- Uczestnik formułuje asertywne komunikaty i udziela informacji zwrotnej
- Uczestnik przyjmuje pochwały i reaguje na krytykę w sposób konstruktywny
- Uczestnik identyfikuje i przełamuje bariery utrudniające asertywność

Dla kogo?

- Specjaliści, menedżerowie i pracownicy wszystkich szczebli chcący rozwijać kompetencje komunikacyjne i asertywność
- Osoby pracujące w zespołach, obsłudze klienta, sprzedaży, HR oraz wszyscy zainteresowani poprawą relacji zawodowych i osobistych

Wymagania

- Brak wymagań

Program

1. Asertywność – obalamy mity
2. 3 typy postaw i ich konsekwencje
   a. Test – autodiagnoza dominującej postawy
   b. Konsekwencje każdej z postaw
   c. Jak rozpoznawać poszczególne postawy u siebie i innych
   d. Analiza transakcyjna – podstawowe założenia
3. Definicja asertywności
4. Fundamenty asertywności – na czym się oprzeć i jak ją budować?
5. W kontakcie ze sobą
   a. Samoświadomość – po co nam ona w kontekście asertywności?
   b. Moje wartości, potrzeby, prawa i granice
   c. Prawa Fensterheima
   d. Pogłębiona praca nad definiowaniem swoich praw i granic
6. W kontakcie z innymi
   a. Bariery komunikacyjne i asertywne sposoby ich przełamywania
   b. Techniki uważnego i aktywnego słuchania
   c. Komunikat Ja
   d. Komunikacja dorosły-dorosły
   e. Asertywna empatia
   f. Zasada indywidualnej interpretacji przekazu
7. Siły wspierające i hamujące zachowania asertywne w życiu osobistym i zawodowym
   a. Co wspiera, a co hamuje postawy asertywne
8. Trening zachowań asertywnych
   a. Zachowania budzące zaufanie – wyrażanie uczuć, opinii, potrzeb
   b. Przyjmowanie pochwał
   c. Asertywna informacja zwrotna
   d. Reakcja na krytykę
   e. Asertywna odmowa
   f. Reakcja na manipulację i próby wywierania wpływu
   g. Reakcja na agresję
9. Bilans zysków i strat płynących z asertywności
   a. Czy zawsze trzeba być asertywnym?
   b. Jakie możliwe korzyści i straty płyną z asertywności
10. Indywidualny plan działania