

MODUŁ KOMUNIKACJA W BIZNESIE

Komunikacja ma znaczący wpływ na jakość relacji międzyludzkich, a to ma swoje odzwierciedlenie w kontaktach biznesowych. Dlatego specjalnie dla naszych klientów przygotowaliśmy specjalny program szkolenia zakresu komunikacji. Uczestnicy tego szkolenia będą mieli okazję, nie tylko poszerzyć swoje kompetencje w zakresie komunikacji międzyludzkiej, ale także odkryć własne nawyki komunikacyjne, które mogą stanowić barierę podczas tworzenia relacji. Program zajęć został skonstruowany w taki sposób, aby każdy uczestnik miał możliwość opanowania podstaw werbalnych i niewerbalnych sygnałów komunikacyjnych, a także wypracowania indywidualnego stylu komunikacji. Dodatkowo osoby biorące udział w tym szkoleniu, będą miały okazję wypracować odpowiedni dla danej firmy system i narzędzia komunikacji wewnętrznej, co ma duże znaczenie dla prawidłowego i sprawnego jej funkcjonowania

Przykładowy harmonogram zajęć

Dzień pierwszy

9.00 – zajęcia w grupie

- proces komunikacji i jego etapy
- znaczenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- techniki i narzędzia skutecznego porozumiewania się

11.00 – 11.15 – przerwa kawowa

11.15 – zajęcia w grupie

- autoanaliza własnego stylu komunikowania się
- błędy w komunikacji
- bariery komunikacyjne
- etapy tworzenia kontaktu interpersonalnego
- komunikacja bezpośrednia a komunikacja telefoniczna

13.00 – 14.00 – przerwa obiadowa

14.00 – zajęcia w grupie

- zadania i narzędzia komunikacji wewnętrznej
- propozycje udoskonalenia systemu komunikacji wewnętrznej

16.00 – 16.15 – przerwa kawowa

16.15 – zajęcia w grupie

- kształtowanie własnego wizerunku w roli nadawcy i odbiorcy komunikatu
- czynniki wpływające na jakość kontaktów zawodowych pomiędzy pracownikami
- aktywne słuchanie jako narzędzie skutecznej komunikacji
- czynniki zakłócające słuchanie i rozumienie wypowiedzi
- sztuka zadawania pytań

18.00 – zakończenie zajęć

Dzień drugi

9.0 – zajęcia w grupie

- pojęcie asertywności
- twoje własne prawa
- kiedy decydujesz się być asertywnym
- typy zachowań: zachowania agresywne, uległe, asertywne

11.00 – 11.15 – przerwa kawowa

11.15 – zajęcia w grupie

- budowanie komunikatów „ja” jako podstawa asertywnego wyrażania opinii, sądów i emocji
- dlaczego boimy się powiedzieć "nie" - co nas powstrzymuje
- źródła i rodzaje konfliktów
- strategie radzenia sobie z konfliktami

13.00 – 14.00 – przerwa

14.00 – zajęcia w grupie

- samoocena wpływająca z asertywnego traktowania samego siebie
- umiejętność odmawiania i przyjmowania odmowy
- umiejętność argumentowania
- obrona przed manipulacją

16.00 – 16.15 – przerwa kawowa

16.15 – zajęcia w grupie

- przyjmowanie ocen negatywnych i pozytywnych, reagowanie na formy krytyki
- udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej

18.00 – zakończenie

Zastrzeżenie

Wszelkie elementy niniejszej oferty oraz dokumentów do niej dołączonych stanowiące utwór w rozumieniu Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, bądź wzór przemysłowy, wzór użytkowy lub znak towarowy w rozumieniu Ustawy Prawo własności przemysłowej stanowią dobro MAKAO - Fundacji Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki chronione prawem.

Jakiegolwiek ich wykorzystanie bez wyraźnej, pisemnej zgody MAKAO - Fundacji Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki będzie stanowiło podstawę do dochodzenia roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, na drodze prawnej.

Informacje zawarte w niniejszej ofercie oraz w dokumentach do niej załączonych mogą stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa w rozumieniu Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i będzie uprawniać MAKAO - Fundację Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki do dochodzenia roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, na drodze prawnej.

A ul. Sterlinga 16/18 lok. C 212, 90-217 Łódź
T + 42 299.57.08, 0-42 299.57.04
F + 42 299.57.04
E biuro@makao.com.pl

Nr KRS 0000324513
NIP 688 12 89 161
REGON 180405527
Nr KONTA Nordea Bank Polska S.A.
44 1440 1231 0000 0000 0967 3911