



RAZEM DO CELU

KIERUNEK: ROZWÓJ

# Business Partners.

KATALOG ROZWIĄZAŃ SZKOLENIOWYCH

[www.trainyou.pl](http://www.trainyou.pl)

## Spis treści:

W wersji elektronicznej oferty każdy tytuł pełni funkcję hiperłącza. Po kliknięciu na dany tytuł zostaną Państwo przeniesieni do treści, którego on dotyczy.

1. <a href="#">O Business Partners</a>	3
2. <a href="#">Nasi klienci</a>	4
3. <a href="#">Nasze metody</a>	5
4. <a href="#">Success fee</a>	6



### Szkolenia SALES Business Partners

a. <a href="#">ABC handlowca</a>	7-8
b. <a href="#">Psychologia handlu</a>	9-10
c. <a href="#">Sztuka telemarketingu</a>	11-12
d. <a href="#">Budowanie relacji z klientem</a>	13-14
e. <a href="#">Trening Skuteczności osobistej</a>	15-16
f. <a href="#">Klienci są z Marsa, klientki z Wenus</a>	17-18
g. <a href="#">Negocjacje od kulis – lv. 1</a>	19-20
h. <a href="#">Negocjacje od kulis – lv. 2</a>	21-22



### Szkolenia HR Business Partners

a. <a href="#">Współpraca w zespole</a>	23-24
b. <a href="#">Sztuka porywających wystąpienia</a>	25-26
c. <a href="#">Efektywna komunikacja</a>	27-28
d. <a href="#">Trening automotywacji</a>	29-30
e. <a href="#">Zarządzanie stresem i emocjami</a>	31-32
f. <a href="#">Zarządzanie sobą w czasie</a>	33-34
g. <a href="#">Train the trainers</a>	35-36
h. <a href="#">Rozmowa rekrutacyjna</a>	37-38
i. <a href="#">Trening asertywności</a>	39-40
j. <a href="#">Trening szybkiego uczenia się</a>	41-42



### Szkolenia EXECUTIVE Business Partners





a. <a href="#">Vademecum managera</a>	43-44
b. <a href="#">Motywowanie pracowników</a>	45-46
c. <a href="#">Zarządzanie sytuacyjne</a>	47-48
d. <a href="#">Garnitur kontra garsonka</a>	49-50
e. <a href="#">Techniki coachingowe</a>	51-52
f. <a href="#">Budowanie zespołu</a>	53-54
8. <a href="#">Kontakt</a>	55



## O Business Partners

Konsorcjum szkoleniowo-doradcze Business Partners powstało w 2009 roku w odpowiedzi na płynące z rynku potrzeby praktycznych rozwiązań dla biznesu.

Za naszą marką stoją liczby i fakty:

-  Od początku istnienia firmy oceny szkoleń uzyskane z ankiet ewaluacyjnych wypełnianych przez uczestników ani razu nie spadły poniżej średniej 4.5 w skali 1-6, tylko 2 razy spadły poniżej 5.0, a w 70% przypadków przekraczały średnią 5.5.
-  Do 2017 roku na ponad 700 szkoleniach zamkniętych i otwartych, nasi trenerzy przeszkolili ponad 10.000 osób.
-  Jesteśmy pierwszą na polskim rynku szkoleniowym, która odważyła się działać na zasadzie [Success Fee](#)! Przy szkoleniach „szytych na miarę” dla klientów biznesowych, Klient nie tylko nie płaci za szkolenie, jeśli uczestnicy nie są w pełni usatysfakcjonowani, ale dodatkowo w takim przypadku, w ramach rekompensaty za czas pracowników, pokrywamy koszty organizacyjne szkolenia!
-  Jesteśmy pierwszą na polskim rynku firmą szkoleniową, która posiada w 100% transparentną politykę cenową, także w przypadku szkoleń dla grup zamkniętych. Jeśli jesteś zainteresowany gotowym rozwiązaniem, od razu poznasz wielkość inwestycji. Indywidualnie wyceniamy jedynie szyte na miarę, skomplikowane projekty edukacyjne.

Naszą markę budują nasi trenerzy. Każdy ze zrzeszonych w Firmie trenerów posiada wieloletnie praktyczne doświadczenie w branży, dla której prowadzi szkolenia oraz jest ekspertem z przynajmniej 10-letnim doświadczeniem w zakresie edukacji dorosłych, pracującym wcześniej dla takich międzynarodowych marek szkoleniowych jak Brian Tracy International, Bright Leadership czy Rogen Si.



**Naszymi klientami są firmy z branży IT, HR, finansowej, medycznej, farmaceutycznej, spożywczej, energetycznej, telekomunikacyjnej, produkcyjnej, motoryzacyjnej i wiele innych.**

**NASI TRENERZY PRZESZKOLILI NA SZKOLENIACH ZAMKNIĘTYCH I OTWARTYCH M.IN. PRZEDSTAWICIELI FIRM:**







## Nasze metody

**Diagnoza sytuacji** - Ten etap jest dla Klienta zawsze bezpłatny.

W zależności od potrzeb Klienta, diagnoza sytuacji przebiegać może na kilka sposobów. Możemy skonstruować dopasowane do sytuacji badanie ankietowe i przeprowadzić je metodą 90, 180, lub 360 stopni, możemy także przeprowadzić standardowe wywiady drogą mailową lub/i telefoniczną.

Finalny scenariusz szkolenia powstaje zawsze na podstawie analizy odpowiedzi uzyskanych od osób badanych i jest ostatecznie konsultowany i zatwierdzany przez Zleceniodawcę.

**Wdrożenie rozwiązania** – W zależności od potrzeb Klienta, możemy zająć się nie tylko przeprowadzeniem, ale także organizacją i obsługą logistyczną szkolenia. Korzystamy z rabatów wielu wypróbowanych ośrodków hotelowo-konferencyjnych na terenie całej Polski, o różnorodnym standardzie i rozmiarze.

Co do samych szkoleń, nasze metody pracy zawierają **ponad 20 różnorodnych technik** (ich szczegółowy opis znajdziesz na naszej stronie www), dzięki którym na naszych treningach nie ma nudy. Wykład ograniczony jest do minimum, a ponad 90% czasu trwania szkolenia to ćwiczenia interaktywne, dzięki którym zapada ono w pamięć i przekłada się na mierzalne efekty. Przypadki omawiane i ćwiczone w trakcie szkolenia osadzone są w realiach zawodowych firmy Klienta.

**Ewaluacja** - Na koniec każdego szkolenia przeprowadzana jest anonimowa ewaluacyjna, na podstawie której, korzystając z opcji **Success Fee**, ustalana jest płatność za szkolenie. Ocenę ogólną szkolenia, braną pod uwagę przy **Success Fee**, stanowi średnia arytmetyczna wyciągnięta ze wszystkich skal, znajdujących się w ankiecie ewaluacyjnej.

**Raport** - Do 7 dni od zakończenia szkolenia, Klient otrzymuje raport z jego przebiegu. Raport zawiera wyliczone średnie ze wszystkich skal w ankiecie ewaluacyjnej, ważniejsze komentarze a także obserwacje trenera i rekomendacje rozwojowe dla uczestników ogółem.

**UWAGA:** w raporcie nigdy nie zawieramy personalnych komentarzy dotyczących zachowań poszczególnych uczestników w trakcie szkolenia, ponieważ jest to sprzeczne z **zasadą poufności**, jaką zawsze zawieramy z uczestnikami podczas kontraktu na początku szkolenia. Od tej zasady nie uznajemy odstępstw. Głównie dzięki temu, że uczestnicy mają pewność, iż ich komentarze i zachowania nie trafią do ich przełożonych, atmosfera na naszych szkoleniach - a co za tym idzie - także ich efektywność, jest tak doskonała.

**Follow up** - W ramach utrwalenia kompetencji nabytych podczas szkolenia, zapewniamy do 3 miesięcy od jego terminu, bezpłatną konsultację uczestników z trenerem w formie telefonicznej lub mailowej (w łącznym czasie nie przekraczającym 1 godziny lub do 5 odpowiedzi e-mailem).

Jako dodatkową gratyfikację dla uczestników, na wszystkich szkoleniach na których użyta była kamera lub dyktafon, zapewniamy bezpłatny dostęp do własnego nagrania opatrzonego komentarzem trenera.

## Success Fee

Każde ze szkoleń ujętych w ofercie proponujemy na warunkach **Success Fee**.

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych w przedziale 4.0 – 4.5 (w skali 1 – 6), jedyny koszt, jaki ponosi Państwa firma to koszt materiałów i rekwizytów wykorzystanych podczas szkolenia (10% wartości szkolenia).

Jeśli szkolenie zostanie ocenione poniżej 4.0, nie ponosicie Państwo z tytułu szkolenia żadnych kosztów.

Jeśli szkolenie ocenione zostanie poniżej 3.0 – dodatkowo przysługuje Państwu refundacja udokumentowanych kosztów organizacji szkolenia (sala szkoleniowa, catering) do kwoty 2000 PLN netto.














# ABC handlowca











Szkolenie zawiera kompendium podstawowej wiedzy z zakresu sprzedaży B2B lub (w zależności od potrzeb klienta) B2C. Przeznaczone jest dla osób rozpoczynających swoją przygodę w handlu oraz mniej doświadczonych handlowców, których efektywność pozostawia wiele do życzenia i niezbędne jest uporządkowanie wiedzy i wzmocnienie poszczególnych umiejętności.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają proces sprzedaży, nauczą się planować i przewidywać jego kolejne etapy, kreować i odkrywać potrzeby klienta, komunikować się w języku korzyści a także poznają bazowe techniki perswazji psychologicznej pozwalające na otwarcie i domknięcie sprzedaży oraz zbudowanie długofalowej relacji z klientem.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

-  Rozpoczynają swoją przygodę zawodową w branży handlowej.
-  Posiadają doświadczenie handlowe, lecz ich wiedza i umiejętności wymagają uporządkowania i ugruntowania.
-  Sprzedają w sposób intuicyjny, pozbawiony wzorców i fundamentu teorii sprzedaży.
-  Ich efektywność handlowa jest zbyt niska w stosunku do możliwości rynkowych.
-  Nie lubią sprzedawać, a pomimo to muszą odnaleźć się w tej branży.
-  Wskutek niepowodzeń w domykaniu kontraktów, ich motywacja do pracy spada.
-  Nie wiedzą na czym polega język korzyści, lub nie używają go na co dzień.
-  Mają problem z otwarciem lub domknięciem rozmowy handlowej.
-  Nie potrafią wzbudzać odpowiedniego zainteresowaniem produktem już na etapie wysyłania oferty i prowadzenia rozmów wstępnych.

## Po szkoleniu uczestnicy:

-  Mają większy zapał do aktywnej sprzedaży.
-  Są bardziej skuteczni, udaje im się zamknąć więcej kontraktów.
-  Potrafią dobrać język korzyści do produktu i klienta.
-  Potrafią swobodnie operować pytaniami na etapie badania potrzeb i domykania sprzedaży.
-  Potrafią dopasować podstawowe techniki wywierania wpływu do sytuacji i rodzaju klienta.
-  Budują długofalowe relacje z klientem, nie zadawalają się jednorazowym domknięciem sprzedaży.
-  Znają swoje silne strony i obszaru rozwoju w odniesieniu do poszczególnych etapów procesu sprzedaży.
-  Potrafią zainteresować klienta każdym możliwym produktem/usługą.
-  Potrafią, korzystając z języka perswazji, skonstruować skuteczną ofertę pisemną.
-  Są bardziej pewni siebie, posiadają solidne zaplecze z zakresu warsztatu skutecznego handlowca.

Szkolenie kończy się dopasowanymi do realiów pracy uczestników symulacjami rozmowy z klientem, które nagrywane są na video i poddawane dokładnej analizie przez uczestników i trenera. Po szkoleniu każdy z uczestników na życzenie otrzyma bezpłatny dostęp do swojego nagrania, opatrzonego komentarzem trenera.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **9.400 PLN netto / 2 dni** (4.700 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **8.480 PLN netto / 2 dni** (4.240 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- Na czym polega język korzyści. Czym jest cecha i zaleta produktu w odniesieniu do korzyści dla klienta.
- Pisanie perswazyjnych ofert – jak dopasować język perswazji do celu, który chcemy osiągnąć i produktu/usługi, który/ą chcemy sprzedać.
- Praca indywidualna – każdy z uczestników przygotowuje perswazyjną ofertę wg przygotowanego wzorca.
- Proces handlowy – etapy, zagrożenia.
- Otwieranie sprzedaży – od rozmowy telefonicznej do podpisania kontraktu. Rodzaje i efektywność pytań otwierających proces sprzedaży.
- Jak poprowadzić rozmowę wstępną, aby zainteresować klienta produktem/usługą i doprowadzić do spotkania.
- Spotkanie handlowe – schemat, zagrożenia, szanse. Jak się przygotować, jak wykorzystać okazję.
- Rozpoznawanie typów klientów i ich potrzeb na podstawie zachowania i zadawanych pytań. Dopasowanie do klienta.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- Jak wygląda dobrze przeprowadzona prezentacja handlowa. Na co zwracać uwagę, czego unikać. Jak odczytywać sygnały klientów.
- Budowanie wizerunku handlowca i firmy podczas prezentacji handlowej. *Savoir vivre* oraz elementy budujące prestiż i wzbudzające sympatię klienta.
- Pytania otwarte i zamknięte na etapie rozmowy *face to face* – budowanie zainteresowania.
- Podstawy negocjacji handlowych – na co się godzić, kiedy grać na zwłokę, kiedy kategorycznie odmówić.
- Symulacje rozmów handlowych bazujących na sytuacjach zaczerpniętych z codziennej praktyki zawodowej uczestników. Symulacje są nagrywane na video, następnie odtwarzane i szczegółowo omawiane przez trenera i pozostałych uczestników.
- Podsumowanie szkolenia.







Szkolenie powstało przy współpracy z najlepszymi aktywnymi sprzedawcami, przedstawicielami handlowymi i doradcami klienta z 5 branż (IT, finansowej, konsultingowej, rekrutacyjnej i medycznej). Stanowi zbiór najskuteczniejszych dostępnych na rynku technik pozyskiwania klienta i zamykania sprzedaży, skonfrontowanych z teorią skutecznej komunikacji i wywierania wpływu społecznego. Tym samym jest to jeden z najbardziej praktycznych i dopasowanych do realiów polskiego rynku treningów, spośród wszystkich dostępnych na rynku szkoleń sprzedażowych.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Do ich obowiązków należy sprzedaż produktów/usług, niezależnie od rodzaju sprzedaży (B2B, B2C, telefoniczna, bezpośrednia itp.) i branży.
- Nie znają teorii skutecznej perswazji lub nie potrafią przełożyć jej na praktykę.
- Sprzedają w sposób intuicyjny, pozbawiony wzorców i fundamentu teorii sprzedaży.
- Ich efektywność handlowa jest zbyt niska w stosunku do możliwości rynkowych.
- Są skutecznymi handlowcami, ale potrzebują odświeżyć/doszlifować swój warsztat.
- Nie lubią sprzedawać, a pomimo to muszą odnaleźć się w tej branży.
- Wskutek niepowodzeń w domykaniu kontraktów, ich motywacja do pracy spada.
- Interesują się psychologią wywierania wpływu i chciałyby podzielić się swoimi doświadczeniami z innymi praktykami z tej branży.

## Po szkoleniu uczestnicy:

- Mają większy zapał do aktywnej sprzedaży.
- Są bardziej skuteczni, udaje im się zamknąć więcej kontraktów.
- Znają i stosują w praktyce najskuteczniejsze techniki perswazji psychologicznej.
- Potrafią swobodnie rozmawiać z każdym typem osobowościowym klienta, dopasowując do niego język perswazji.
- Potrafią dopasować techniki wywierania wpływu do sytuacji i rodzaju klienta.
- Budują długofalowe relacje z klientem, nie zadawalają się jednorazowym domknięciem sprzedaży.
- Znają swoje silne strony i obszary rozwoju w odniesieniu do poszczególnych etapów procesu sprzedaży.
- Potrafią zainteresować klienta każdym możliwym produktem/usługą.
- Potrafią, korzystając z języka perswazji, skonstruować skuteczną ofertę pisemną.

Szkolenie kończy się dopasowanymi do realiów pracy uczestników symulacjami rozmowy z klientem, które nagrywane są na video i poddawane dokładnej analizie przez uczestników i trenera. Po szkoleniu każdy z uczestników na życzenie otrzyma bezpłatny dostęp do swojego nagrania, opatrzonego komentarzem trenera.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.000 PLN netto / 2 dni (5.000 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.000 PLN netto / 2 dni (4.500 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- 🎧 Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🎧 Różnice indywidualne jako klucz do zrozumienia potrzeb i stylów komunikacyjnych klientów.
- 🎧 Geneza różnic indywidualnych, wprowadzenie typologii klientów bazującej na psychologicznym modelu biznesowym Insights Discovery™.
- 🎧 Style komunikacyjne każdego z czterech typów, sposoby docierania i przekonywania każdego typu, ze szczególnym akcentem na zrozumienie i dopasowanie się do stylu antagonistycznego.
- 🎧 Język korzyści – przypomnienie teorii języka korzyści, dopasowanie korzyści z realnych produktów/usług, których sprzedają zajmują się uczestnicy szkolenia, do różnych typów klientów.
- 🎧 Przygotowanie prezentacji handlowej dla typu antagonistycznego, z wykorzystaniem wiedzy dotyczącej różnic indywidualnych i dopasowanego do nich języka korzyści.
- 🎧 Omówienie prezentacji, feedback dla uczestników
- 🎧 Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- 🎧 Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- 🎧 Teoria i praktyka komunikacji perswazyjnej: słowa których należy używać świadomie w celu otwierania i zamykania sprzedaży.
- 🎧 *Value proposition* – wykorzystywanie języka perswazji w celu konstruowania oferty handlowej.
- 🎧 Psychologia tzw. wyboru pozornego: wykorzystywanie alternatywy, kontrastu i prowokacji.
- 🎧 Zasady wywierania wpływu społecznego, teoria prof. R. Cialdiniego w praktyce handlowej.
- 📖 Techniki perswazji bazujące na zasadach Cialdiniego: jak i kiedy z nich korzystać, silne i słabsze strony sprzedaży opartej na perswazji psychologicznej.
- 🎧 Symulacje rozmów handlowych bazujących na sytuacjach zaczerpniętych z codziennej praktyki zawodowej uczestników. Symulacje są nagrywane na video, następnie odtwarzane i szczegółowo omawiane przez trenera i pozostałych uczestników.
- 🎧 Podsumowanie szkolenia.





## Telemarketing i sztuka umawiania spotkań

Szkolenie zaprojektowane przez doświadczonego menedżera sprzedaży, handlowca i telemarketera w jednej osobie, którego doświadczenie obejmuje budowanie zespołów call center i wytyczanie standardów pracy telemarketerów dla jednych z największych korporacji w Polsce.

Celem szkolenia jest zwiększenie skuteczności osób obsługujących klientów wyłącznie przy pomocy kanału audio w zakresie umawiania spotkań handlowych oraz budowania zainteresowania klienta proponowanym produktem.

**Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:**

- Sprzedają produkty i usługi przez telefon.
- Zajmują się telefonicznym umawianiem spotkań.
- Chciałyby poprawić swoją skuteczność w zakresie prowadzenia telefonicznych rozmów handlowych.
- Większość prowadzonych przez nie rozmów telefonicznych kończy się fiaskiem.
- Chciałyby nauczyć się prowadzenia perswazyjnej rozmowy handlowej przez telefon.
- Często spotykają się z odmową klienta podczas rozmowy telefonicznej.
- Mają trudności z namówieniem klienta do spotkania twarzą w twarz.
- Odczuwają dyskomfort podczas sprzedaży telefonicznej.

**Po szkoleniu uczestnicy:**

- Mają większy zapał do aktywnej sprzedaży.
- Są bardziej skuteczni, udaje im się umówić więcej spotkań z klientem.
- Znają i stosują w praktyce najskuteczniejsze techniki perswazji telefonicznej.
- Mają przeciwiony schemat prowadzenia rozmowy sprzedażowej przez telefon.
- Potrafią skutecznie reagować na obiekcje klientów.
- Są bardziej pewne siebie i samoświadome podczas rozmów z klientami.
- Potrafią skutecznie wzbudzić zainteresowanie klienta produktem w ciągu pierwszych kilkudziesięciu sekund rozmowy.
- Potrafią dopasować styl prowadzenia rozmowy do typu klienta.

Szkolenie kończy się dopasowanymi do realiów pracy uczestników symulacjami rozmowy z klientem, które nagrywane są na dyktafon i poddawane dokładnej analizie przez uczestników i trenera. Po szkoleniu każdy z uczestników na życzenie otrzyma bezpłatny dostęp do swojego nagrania, opatrzonego komentarzem trenera.

## Inwestycja:

**Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej**

**z success fee: 9.800 PLN netto / 2 dni (4.900 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 8.900 PLN netto / 2 dni (4.450 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Prawo średnich - jego znaczenie w pracy konsultanta telefonicznego
  - Co mówi mi prawo średnich o mojej pracy.
  - 3 grupy klientów (konsumenci pozytywni, „być może”, negatywni).
- Otwarcie rozmowy telefonicznej
  - Zdefiniowanie osób z którymi najczęściej się kontaktują konsultanci.
  - Z kim rozmawiam - różnice w rozpoczęciu rozmowy z osobami na różnych stanowiskach.
  - Nieszablonowe sposoby otwierania rozmowy.
- Z czym dzwonię - świadomość atrakcyjności własnych produktów
  - Korzyści wynikające z korzystania z naszych usług.
  - Przeniesienie akcentu zainteresowania rozmówcy z produktu na użyteczność naszych rozwiązań.
- Radzenie sobie z odmową, oporem klienta do podjęcia rozmowy.
  - Sposoby na „nie” klienta.
  - Jak dostać się do osoby decyzyjnej.
  - Techniki radzenia sobie ze spadkiem motywacji.

### Dzień 2

- Przebieg rozmowy telefonicznej
  - Etapy rozmowy
  - Kontraktowanie
- Głos jako narzędzie pracy konsultanta
  - Znaczenie dykcji
  - Modulacja głosu
  - Frazowanie - element, który uatrakcyjnia rozmowę
- Przygotowanie oferty mailowej - jak sprawić, by nasze maile były czytane
  - Co zawrzeć w ofercie mailowej
  - Jak pisać o korzyściach, nawet gdy nie znamy potrzeb klienta
  - Techniki wywierania wpływu
- Efektywne zarządzanie czasem pracy
  - Jednozadaniowość
  - Znalezienie własnego modelu pracy
  - Wykorzystywanie narzędzi do sprawnego komunikowania z klientami



## Budowanie relacji z klientem

Celem szkolenia jest utrwalenie umiejętności nawiązywania i pielęgnowania trwałych relacji biznesowych z klientem, celem generowania długofalowego zysku i budowania sieci kontaktów. Dzięki zastosowanej metodologii, uczestnicy po szkoleniu są w stanie zbudować porozumienie i podtrzymać relację z każdym typem klienta, niezależnie jak bardzo trudny wydawał się być do tej pory.

**Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:**

- Do ich obowiązków należy sprzedaż produktów/usług lub/i obsługa posprzedażowa.
- Mają problem z „utrzymaniem” zdobytego klienta, ich sprzedaż kończy się zwykle jednorazowymi sukcesami.
- Wszystkich klientów traktują podobnie, ich klienci nie mają poczucia indywidualnego podejścia.
- Są zainteresowane nawiązywaniem długofalowych relacji na płaszczyźnie nie tylko biznesowej.
- Nie widzą korzyści z podtrzymywania relacji z klientem, koncentrują się na sprzedaży „tu i teraz”.
- Wydaje im się, że są w stanie dogadać się tylko z niektórymi klientami, innych, z którymi nie rozmawia im się najlepiej, unikają.
- Mają problemy z porozumiewaniem się z określonym rodzajem klientów (np. z klientem dyrektywnym, klientem chaotycznym itp.)

**Po szkoleniu uczestnicy:**

- Rozumieją różnice indywidualne i potrzebę odmiennego traktowania różnych klientów.
- Potrafią porozumieć się skutecznie z każdym rodzajem klienta.
- Są bardziej skuteczni, generują większe zyski dzięki zleceniom od stałych klientów.
- Wiedzą jak zatrzymać klienta, potrafią długofalowo zadbać o jego potrzeby.
- Wkładają co najmniej tyle samo wysiłku w utrzymanie klienta, co w pozyskiwanie nowego.
- Budują długofalowe relacje z klientem, nie zadawalają się jednorazowym domknięciem sprzedaży.
- Znają swoje silne strony i obszaru rozwoju w odniesieniu do poszczególnych etapów procesu sprzedaży.
- Potrafią skutecznie wzbudzać zaufanie i sympatię swoich klientów.

Metodologia szkolenia oparta jest na modelu Typów Umysłu C. G. Junga, na której bazują takie biznesowe narzędzia jak Insights, Extended Disc czy MBTI – dzięki czemu Klient nie płaci za autorską metodologię w. w. testów, a pomimo tego otrzymuje rezultat porównywalny do szkoleń przeprowadzonych przy ich użyciu.

Na życzenie klienta istnieje możliwość przebadania uczestników testem Insights Discovery™.

## Inwestycja:

**Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej**

**z success fee: 9.600 PLN netto / 2 dni (4.800 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 8.700 PLN netto / 2 dni (4.350 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.





## Program szkolenia

### Dzień 1

- 🎧 Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🎧 Różnice indywidualne jako klucz do zrozumienia potrzeb i stylów komunikacyjnych klientów.
- 🎧 Geneza różnic indywidualnych, wprowadzenie typologii klientów bazującej na psychologicznym modelu biznesowym Insights Discovery™.
- 🎧 Styl funkcjonowania każdego z 4 typów – o czym poznać, z którym typem mamy do czynienia.
- 🎧 Style komunikacyjne każdego z czterech typów, sposoby docierania i przekonywania każdego typu.
- 🎧 Budowanie relacji z typem antagonistycznym. Co robić, czego unikać.
- 🎧 Co buduje zainteresowanie a co stresuje i odpycha – poznanie preferencji poznawczych każdego typu.
- 🎧 Reguła autorytetu vs reguła lubienia i sympatii – czym zdobędziesz autorytet a czym pozyskasz sympatię każdego z 4 typów, w jaki sposób przełożyć to na efektywną sprzedaż.
- 🎧 Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- 🎧 Przypomnienie wiadomości z dnia pierwszego.
- 🎧 Przygotowywanie oferty dla każdego typu klienta – na co zwracać uwagę, co podkreślać, czego unikać.
- 🎧 W jaki sposób komunikować się z klientem nie wiedząc do którego typu należy? Uniwersalne zasady skutecznej komunikacji i budowania relacji z klientem.
- 🎧 Negocjacje a budowanie zaufania.
- 🎧 Podtrzymywanie relacji z „klientem nieobecnym” – cold calling. Strategie wykonywania tzw. „cold calli”.
- 🎧 Symulacje rozmów z różnymi typami klienta, bazujące na autentycznych przypadkach z realiów zawodowych uczestników. Omówienie i feedback.
- 🎧 Podsumowanie szkolenia dnia.



## Trening skuteczności osobistej

Trening motywacyjny dedykowany specjalnie dla działów sprzedaży, łączy w sobie dwie potężne metodologie zaczerpnięte z psychologii biznesu: bazujący na typologii umysłów C. G. Junga, model Insights Discovery oraz Programowanie Neurolingwistyczne NLP, techniki wzorowane na metodach opatentowanych i używanych na szkoleniach przez motywacyjnego guru, personalnego doradcę wybitnych polityków, aktorów i dyrektorów korporacji, Anthony Robbinsa <http://www.tonyrobbins.com>.

Dzięki wykorzystaniu unikalnych technik planowania i zarządzania sobą, szkolenie zapada na długo w pamięć uczestników i zmienia na zawsze ich nastawienie do zmagania z wyzwaniami, jakie niesie codzienność. Po jego zakończeniu każdy z uczestników ma zakotwiczoną jedną myśl przewodnią: nie ma rzeczy niemożliwych, jeśli wiemy jak korzystać z potencjału naszego ciała i umysłu.

Na zakończenie szkolenia, każdy z uczestników stanie w obliczu wyzwania, jakim jest złamanie prawdziwej, wykorzystywanej w sportach walki, deski. Łamanie deski jest metaforą przełamywania negatywnych przekonań, jest także ćwiczeniem dostarczającym uczestnikom ogromną dawkę euforii i pewności siebie. Wyzwanie to jest w 100% wykonalne dla każdej osoby, która w aktywny sposób, z otwartym umysłem, podejdzie do udziału we wcześniejszych ćwiczeniach.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Posiadają kompetencje twarde, lecz brakuje im przekonania o własnej skuteczności.
- Doświadczają spadku motywacji.
- Ich efektywność spada, przez co zmagają się ze stresem i zaniżonym samopoczuciem.
- Silnie przeżywają porażki i niepowodzenia.
- Miewają słomiany zapał, przez co często nie kończą rozpoczętych projektów.
- Wskutek braku sukcesów mają zaniżoną samoocenę.
- Chciałyby poznać 10 zasad skuteczności osobistej, stanowiących fundament pod mistrzowski rezultat w sprzedaży.
- Są znudzone / demotywowane swoją pracą i zastanawiają się nad jej zmianą.
- Posiadają utarte schematy postępowania, przez co ich efektywność stoi w miejscu.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Są silnie zmotywowani do pracy. Posiadają „naładowane akumulatory”.
- Mają świadomość, że są w stanie podołać każdemu wyzwaniu, jeśli tylko uwierzą w siebie.
- Znają i potrafią stosować w praktyce techniki zarządzania własnym zaangażowaniem i motywacją.
- Są w stanie dogadać się z każdym klientem, niezależnie od typu osobowości.
- Są bardziej otwarci na nowe doświadczenia, nie zamykają się w swojej strefie komfortu.
- W sposób pro aktywny podchodzą do zmian.
- Traktują porażki jak wyzwania i wyciągają z nich wnioski na przyszłość.
- Są bardziej skuteczni w zakresie wywierania wpływu na innych ludzi.
- Potrafią świadomie kontrolować swoje emocje i motywację. Lepiej radzą sobie ze stresem.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.200 PLN netto / 2 dni (5.100 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.200 PLN netto / 2 dni (4.600 PLN netto / 1 dzień)**

Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.





## Program szkolenia

### Dzień 1

- 🕒 Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🕒 Dyskusja na temat strategii ludzi osiągających ponadprzeciętne rezultaty w swojej pracy – prezentacja badań Harvard University na temat wpływu nastawienia na efektywność.
- 🕒 „Syndrom trzmiela” – ukazanie na przykładach w jaki sposób nasze przekonania hamują nas przez podejmowaniem wyzwań lub zmianą utartych schematów działania.
- 🕒 Mechanizm powstawania emocji i motywacji – praktyczne pokazanie uczestnikom w jaki sposób nasze zachowania determinowane są tym, co w danej chwili odczuwamy.
- 🕒 Wpływ emocji i nastawienia na efektywność w sprzedaży – jak radzić sobie z hamującymi emocjami.
- 🕒 Różnice interpersonalne jako klucz do skutecznej automotywacji, komunikacji i wywierania wpływu na innych.
- 🕒 Autodiagnoza własnego stylu osobowości nawiązująca do jednego z najpopularniejszych w psychologii biznesu modeli osobowości, Insights Discovery. Identyfikacja własnych silnych stron i obszarów rozwoju, w kontekście sprzedaży i budowania relacji z klientem.
- 🕒 Co stresuje, co motywuje do pracy a co przekonuje do podjęcia działania różne typy osobowości. Trening komunikacji z każdym z czterech typów osobowości.
- 🕒 Perswazja i wywieranie wpływu – co działa na kogo, po czym rozpoznać, jaki rodzaj komunikacji będzie najwłaściwszy w stosunku do klienta.
- 🕒 Podsumowanie informacji z dnia pierwszego.

### Dzień 2

- 🕒 Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- 🕒 Coachingowe techniki panowania nad emocjami – technika BOR i technika REFRAMINGU.
- 🕒 Żonglowanie 3 piłkami jako metafora procesu uczenia się oraz pokazania zgubnego wpływu nawyków na efekty w sprzedaży.
- 🕒 4 stopnie uczenia się – ekstrakcja krytycznych momentów w procesie uczenia się, decydujących o wzroście lub spadku motywacji.
- 🕒 Coachingowe techniki panowania nad emocjami – wyciąganie wniosków z porażek.
- 🕒 Wizualizacyjne techniki radzenia sobie z hamującymi emocjami: techniki dysocjacji i asocjacji.
- 🕒 Wykorzystywanie własnej fizjologii w celu poprawy nastroju.
- 🕒 Przełamywanie hamujących przekonań poprzez symboliczne łamanie desek ciosem karate – prawdziwe deski wykorzystywane w sportach walki.
- 🕒 Podsumowanie szkolenia.

# Klienci są z Marsa, Klientki z Wenus

## Czyli jak sprzedawać kobietom i mężczyznom



Program opracowany w oparciu o wiedzę i metody pracy wybitnego eksperta w dziedzinie relacji damsko-męskich Johna Gray'a („Mężczyźni są z Marsa, kobiety są z Wenus”) oraz światowej sławy neurologa dr Anne Moir („Płeć mózgu”). Prowadząca szkolenie – Joanna Sajko-Stańczyk, autorka książki „Garnitur kontra garsonka, czyli jak budować dobre relacje w pracy” jest jedynym w Polsce psychologiem osobiście przeszkolonym i certyfikowanym przez Johna Gray'a i Anne Moir.

Warsztat ma na celu doskonalenie umiejętności uczestników na płaszczyźnie budowania udanych relacji z klientem, ze szczególnym zwróceniem uwagi na relacje między kobietami a mężczyznami a także lepszemu rozumieniu przedstawicieli swojej własnej płci mózgu. Zajęcia obejmują zapoznanie się ze sposobami dostosowania metod sprzedaży do płci kupującego w branży Klienta. Szkolenie uwzględni różnice pomiędzy mężczyznami i kobietami poprzez zastosowanie odmiennych dla obu płci technik perswazji, mowy ciała i metod negocjacji.

Dodatkową wartością jest nauka świadomego wykorzystywania typowo męskich i typowo kobiecych cech i zasobów handlowców wynikających z uwarunkowań społecznych i psychologicznych.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Pomimo, iż od lat pracują z kobietami i mężczyznami wciąż źle interpretują intencje drugiej płci i wywołują swoim zachowaniem nieadekwatną reakcję drugiej strony.
- Choć świetnie dogadują się z klientami swojej płci, nie potrafią nawiązać tej samej „nici porozumienia” z klientami płci odmiennej.
- Odbili już wiele szkoleń z zakresu sprzedaży, a nadal mają problem z dotarciem do niektórych klientów.
- Ich intencje odbierane są opatrnie przez klientów płci odmiennej.
- Spotykają się z brakiem zrozumienia, wsparcia i szacunku ze strony przedstawicieli drugiej płci.
- Są przekonani, że kobiety i mężczyźni myślą, czują i reagują tak samo 😊
- Zaskakują ich decyzje podejmowane przez klientów płci przeciwnej.
- Stosują te same techniki sprzedaży w stosunku do kobiet i mężczyzn.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Wiedzą jak prawidłowo rozszyfrowywać komunikaty płci przeciwnej aby budować zdrowsze relacje z klientem.
- Uzyskają praktyczne wskazówki na temat nawiązywania bezkonfliktowej współpracy z partnerem biznesowym odmiennej płci.
- Poznają naturalne źródła motywacji zakupowej kobiet i mężczyzn, i zamiast stosować „sztuczne techniki motywacyjne” będą potrafili zbudować zainteresowanie produktem u obu płci.
- Zrozumieją różnice w radzeniu sobie ze stresem przez kobiety i mężczyzn, i dowiedzą się z czego wynikają takie a nie inne reakcje klientów.
- Nauczą się asertywnie dbać o swoje potrzeby, osiągając oczekiwany rezultat i jednocześnie zachowując szacunek w oczach drugiej strony.
- Zrozumieją za co „nagradzają” kobiety a za co mężczyźni, poznają unikatowy dla płci system „przyznawania punktów”.
- Poznają język perswazji preferowany przez kobiety i mężczyzn – tym samym dowiedzą się jak prowadzić rozmowę i jak reagować na niespodziewane sytuacje.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.980 PLN netto / 2 dni (5.490 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.880 PLN netto / 2 dni (4.940 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

#### „Damsko-męski kurs językowy” w Twojej branży

- Wprowadzenie do szkolenia.
- Poznanie różnic w sposobie komunikacji kobiet i mężczyzn.
- Typy zachowań wpływające na nawiązanie więzi pomiędzy klientem a sprzedawcą w zależności od płci.
- Jak budować dobre relacje z klientem odmiennej płci.
- Eliminowanie barier związanych z różnicami w stylu komunikacji kobiet i mężczyzn – prawidłowa interpretacja komunikatów płci przeciwnej.
- Zasady budowania zaufania. Sposoby uzyskiwania informacji o potrzebach klienta w zależności od płci.

#### Kobieca zagadka, męski sekret – co tak naprawdę liczy się w sprzedaży

- „Kobięcy kolor, męska wielkość” – z czego wynikają stereotypy?
- Komu hamulec, komu pedał gazu - jak hormony wpływają na decyzje zakupowe.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Przypomnienie wiedzy z pierwszego dnia.
- Odczytywanie mowy ciała kobiet i mężczyzn w trakcie rozmowy handlowej.
- Kim są wujek Dobra Rada i pani Wszystkowiedząca – różnice w sposobach rozwiązywania problemów i podejmowaniu decyzji.
- Unikatowy system „przyznawania punktów” – za co twoja klientka nagrodzi męża, a twój klient swoją żonę.
- Sprzedawca - autorytet czy przyjaciel? – różnice w postrzeganiu siły przez kobiety i mężczyzn.
- Test na „płeć mózgu”.

#### Różnice w reagowaniu na stres – co pomaga klientkom a co klientom

- Praktyczne znaczenie różnic w reagowaniu na stres w branży motoryzacyjnej.
- Reakcje „walcz lub uciekaj” a „zaopiekuj się i zaprzyjaźnij” – ich znaczenie w sytuacjach trudnych i konfliktowych.
- Efektywne metody obniżania poziomu stresu u klienta w zależności od płci.
- Sposoby samodzielnego redukcji napięcia zgodnego z „płcią mózgu”.
- Powiązania oraz różnice między stresem „domowym” a zawodowym.
- Wykorzystywanie narzędzi do sprawnego komunikowania z klientami.
- Podsumowanie szkolenia.





# Negocjacje od kulis (level 1)

## Sztuka negocjacji

Program szkolenia koncentruje się na zrozumieniu i opanowaniu podejścia do negocjacji jako do procesu, a także na skutecznym badaniu potrzeb klienta poprzez wnikliwe zadawanie pytań, uważne słuchanie oraz poszukiwanie „Wspólnych Obszarów Zainteresowania” (WOZ). Podczas tego szkolenia uczestnicy przejdą pod okiem trenera przez cały proces negocjacji: począwszy od etapu przygotowania się do negocjacji (określenie celów oraz analizy potrzeb i oczekiwań własnych i klienta), poprzez etap przeprowadzenia negocjacji (poszukiwanie WOZ oraz zastosowanie podstawowych technik negocjacyjnych i rozpoznanie technik stosowanych przez klienta), skończywszy na etapie podsumowania negocjacji (analiza realizacji celów, wnioski).

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Posiadają niewielkie doświadczenie w prowadzeniu negocjacji.
- Osiągnięte wyniki w negocjacjach zawdzięczają to głównie szczęściu i intuicji, ponieważ nie posiadają ustrukturyzowanej wiedzy na temat negocjacji.
- Nie znają lub/i nie korzystają z narzędzi służących planowaniu negocjacji.
- Koncentrują się wyłącznie na własnych celach, ignorując potrzeby drugiej strony.
- Prowadzone przez nie negocjacje zbyt często kończą się zerwaniem rozmów lub wynikiem niezadawalającym.
- Nie potrafią w swobodny sposób operować pytaniami, badającymi rzeczywiste cele drugiej strony.
- Zbyt mało czasu poświęcają na przygotowanie do negocjacji, przez nie mają dokładnie określonych celów i kryteriów ich realizacji.
- Podczas negocjacji mają zbyt niską pewność siebie i swoich argumentów.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Są bardziej pewni siebie podczas negocjacji.
- Prowadzone przez nich negocjacje częściej kończą się sukcesem.
- Zawsze dążą do uzyskania wyniku *win-win* podczas negocjacji.
- Potrafią w sposób swobodny badać cele i potrzeby drugiej strony.
- Podczas negocjacji koncentrują się na odnajdywaniu WOZ (wspólnych obszarów zainteresowania).
- Podchodzą do negocjacji jako do wymiany.
- Potrafią rzetelnie zaplanować proces negocjacji i zrealizować plan w praktyce podczas rozmów negocjacyjnych.
- Potrafią podsumować i ocenić prowadzone przez siebie negocjacje by wyciągnąć z nich naukę i wdrożyć ją w przyszłości.
- Mają większą świadomość własnego stylu negocjacyjnego.

Szkolenie kończy się dopasowanymi do realiów pracy uczestników symulacjami negocjacji, które nagrywane są na video i poddawane dokładnej analizie przez uczestników i trenera. Po szkoleniu każdy z uczestników na życzenie otrzyma bezpłatny dostęp do swojego nagrania, opatrzonego komentarzem trenera.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.200 PLN netto / 2 dni (5.100 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.200 PLN netto / 2 dni (4.600 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

## Program szkolenia

### Dzień 1

- 🕒 Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🕒 Negocjacje jako proces. Omówienie każdego z czterech etapów negocjacji wg G. Kennedy'ego: przygotowania, debaty, propozycji i ugody.
- 🕒 Planowanie negocjacji – wypełnianie arkusza negocjacyjnego Nego-SMART. Uczestnicy uczą się procesowego podejścia do planowania strategii i taktyki negocjacyjnej.
- 🕒 Negocjacja jako wymiana – wady i zalety podejścia.
- 🕒 Gra negocjacyjna oparta na modelu decyzyjnym Johna Nasha – porównanie trzech podejść do negocjacji: *win-lose*, *win-win*, *compromise*.
- 🕒 Wspólne Obszary Zainteresowania WOZ oraz ich funkcja w negocjacjach.
- 🕒 Symulacja negocjacji 1 na 1 z wykorzystaniem arkusza Nego-SMART.
- 🕒 Omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- 🕒 16 fundamentalnych zasad negocjacji wg dra Jima Henninga.
- 🕒 Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- 🕒 Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- 🕒 Wprowadzenie pojęcia BATNA oraz techniki Jujitsu.
- 🕒 Wykorzystanie BATNA podczas negocjacji, przykłady zastosowania Jujitsu.
- 🕒 Funkcja pytań podczas negocjacji: pytania otwarte oraz pytania z zakresu wyboru pozornego przez alternatywę, kontrast i prowokację.
- 🕒 Techniki radzenia sobie z zastrzeżeniami klienta: zmniejszenie; przekształcenie w argument; kompensacja; redukcja; fragmentacja; odraczenie.
- 🕒 Symulacja negocjacji nagrywana na video.
- 🕒 Odtworzenie nagrań, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- 🕒 Podsumowanie szkolenia.





# Negocjacje od kulis (level 2)

## Techniki negocjacyjne

Program szkolenia koncentruje się na nauczaniu uczestników praktycznego wykorzystania najskuteczniejszych znanych technik negocjacyjnych oraz na praktycznym pokazaniu uczestnikom w jaki sposób świadomie dopasować dostępne strategie i style negocjacyjne do sytuacji, typu klienta i zamierzonych rezultatów. Podczas tego szkolenia uczestnicy poznają kilkadziesiąt gier negocjacyjnych opisanych i stosowanych przez ekspertów i praktyków w zakresie negocjacji: Roberta Cialdiniego, Dariusza Świerka i Gavina Kennedy'ego, nauczą się je rozpoznawać, stosować w praktyce i na nie reagować.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Posiadają średnie lub duże doświadczenie w prowadzeniu negocjacji.
- Osiągnięte wyniki w negocjacjach zawdzięczają to głównie szczęściu i intuicji, ponieważ nie posiadają ustrukturyzowanej wiedzy na temat technik negocjacyjnych.
- Interesują się zagadnieniami perswazji psychologicznej.
- Podczas negocjacji czują się swobodnie, lubią podchodzić do rozmów negocjacyjnych jak do partii szachów, gdzie kluczowe znaczenie ma strategia i przewidywanie ruchów drugiej strony.
- Prowadzone przez nie negocjacje zbyt często kończą się impasem.
- Potrafią skutecznie negocjować tylko z wybranymi typami negocjatorów.
- Nie kontrolują w sposób świadomy swojej mowy ciała podczas negocjacji, wysyłając drugiej stronie przypadkowe, niezamierzone sygnały, często ukazujące brak spójności między tym co mówią a tym co myślą.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Znąją i stosują w praktyce ponad 20 technik negocjacyjnych.
- Potrafią trafnie reagować na techniki stosowane przez drugą stronę.
- Mają wyższą skuteczność prowadzonych negocjacji.
- Potrafią skuteczniej oszacować ryzyko i dopasować strategię do rzeczywistej sytuacji negocjacyjnej.
- Znąją swój indywidualny styl negocjacyjny i potrafią dostosować go do stylu drugiej strony.
- Potrafią w sposób świadomy dobierać mowę ciała (gesty, ton głosu, postawę) do sytuacji negocjacyjnej.
- Znąją różne typy negocjatorów, potrafią dopasować swój styl komunikacji do danego typu.
- Częściej niż dotychczas potrafią rozpoznać kiedy druga strona blefuje.
- Potrafią stosować impas jako element strategii negocjacyjnej oraz wiedzą jak wyjść z impasu, kiedy stosuje go druga strona.

Szkolenie kończy się dopasowanymi do realiów pracy uczestników symulacjami negocjacji, które nagrywane są na video i poddawane dokładnej analizie przez uczestników i trenera. Po szkoleniu każdy z uczestników na życzenie otrzyma bezpłatny dostęp do swojego nagrania, opatrzonego komentarzem trenera.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **10.200 PLN netto / 2 dni** (5.100 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **9.200 PLN netto / 2 dni** (4.600 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

## Program szkolenia

### Dzień 1

- Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- Zasady wywierania wpływu społecznego wg prof. Roberta Cialdiniego.
- Gry negocjacyjne bazujące na zasadach wywierania wpływu społecznego (m.in. stopa w drzwiach, próbny balon, zdechła ryba, gra w profesora i studenta, porucznik Colombo, bezinteresowny kelner, ingracja itp.)
- Symulacja negocjacji w zespołach.
- Omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- Gry negocjacyjne zdefiniowane przez dra Dariusz Świerka (m.in. wyższa instancja, wstępne żądania, technika wielu oczek, technika absurdalnej ceny, nagroda w raję, techniki francuskie itp.)
- Rozpoznawanie i reagowanie na techniki negocjacyjne.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- Impas strategiczny – kiedy i w jaki sposób stosować.
- Techniki wychodzenia z impasu (na później, możliwości, sprawy zasadnicze, hipoteza, sprzymierzeniec, zmiana miejsca itp.)
- Symulacja negocjacji w zespołach nagrywane na video.
- Odtworzenie filmów, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- Podsumowanie szkolenia.



## Współpraca w zespole



Szkolenie łączy w sobie specyfikę aktywnego team-buildingu z ukierunkowanym na wgląd charakterem treningu interpersonalnego. Dzięki wykorzystaniu dwóch potężnych psychologicznych narzędzi biznesowych: Insights Discovery® i teorii ról zespołowych Belbina, po jego zakończeniu każdy z uczestników ma świadomość swojego miejsca w zespole oraz roli, jaką w nim odgrywa. Zwiększa się poziom tolerancji na odmienność oraz poziom wzajemnego zaufania.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Współpracują ze sobą w jednym dziale lub zespole projektowym. Jakość ich współpracy przekłada się na efektywność całego zespołu.
- Pracują w różnych zespołach i potrzebują zrozumieć i popracować nad interpersonalnymi czynnikami współpracy w swoich zespołach.
- Na co dzień zarządzają ludźmi i chcą poznać od praktycznej strony mechanizm formowania się zespołu.
- Są zainteresowane pogłębieniem wiedzy z zakresu psychospołecznych uwarunkowań powstawania zespołu.
- Nie są akceptowane lub rozumiane w swoim zespole.
- Nie akceptują lub nie rozumieją innych członków zespołu.
- W niedługim czasie podejmą współpracę ze sobą.
- Są ze sobą skonfliktowane a przyczyną konfliktu są różnice w tyłu pracy lub/i preferowanym zachowaniu.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Stanowią zgrany, wspierający się nawzajem zespół.
- Rozumieją z czego wynikają różnice indywidualne, zwiększa się ich poziom akceptacji na odmienne poglądy i zachowania.
- Są bardziej efektywni w zadaniach zespołowych.
- Bardziej sobie nawzajem ufają.
- Znąją swoją preferowaną rolę w zespole, zdają sobie sprawę z jej mocnych stron i obszarów rozwoju.
- Potrafią skutecznie komunikować się ze swoim charakterologicznym antagonistą.
- Są bardziej pewni siebie jako zespół.
- Rozumieją proces formowania się zespołu, zdają sobie sprawę z zagrożeń czyhających po drodze.
- Są do siebie nawzajem bardziej przyjaźnie nastawieni, wiedzą jak zażegnawać konflikty u źródeł ich powstania.

Podczas szkolenia każdy z uczestników wypełni Kwestionariusz Ról Zespołowych Belbina, poznając swoją preferowaną rolę, jej silne i słabsze strony. Jeśli uczestnicy szkolenia na co dzień pracują w jednym zespole, na podstawie wyników uzyskanych przez wszystkich, Klient otrzyma rekomendacje dotyczące idealnej z punktu widzenia dynamiki i efektywności, konfiguracji zadań w zespole.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **9.400 PLN netto / 2 dni** (4.700 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **8.480 PLN netto / 2 dni** (4.240 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Wprowadzenie do szkolenia.
- Geneza różnic indywidualnych, wprowadzenie do typologii osobowości Insights Discovery®
- Charakterystyka czterech typów osobowości z punktu widzenia preferencji komunikacyjnych, motywacyjnych oraz preferowanego stylu pracy.
- Silne strony i obszary rozwoju każdego typu. O czym powinniśmy wiedzieć, zanim uznamy, że druga osoba robi nam na złość.
- Budowanie porozumienia – praca projektowa w zespołach homo i heterogenicznych.
- Komunikacja z typem antagonistycznym – ćwiczenia komunikacyjne.
- Budowanie zaufania z typem antagonistycznym – ćwiczenia team-buildingowe.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Powtórzenie dnia pierwszego.
- Wprowadzenie do teorii Ról Zespołowych Belbina - wypełnienie kwestionariusza.
- Charakterystyka ról, ich mocnych i słabych stron. Porównanie i interpretacja wyników uzyskanych w teście Belbina.
- Ćwiczenia team-buildingowe (saperzy, budowla, most na rzece Ying, przeprawa, bungee, pajęczyna) ukazujące poszczególne role w ich idealnym środowisku, zwrócenie uwagi na predyspozycje i preferencje każdej z ról. Każde ćwiczenie omawiane jest osobno. Dyskusja na temat dopasowania roli preferowanej do roli faktycznie pełnionej.
- Bezludna wyspa – ćwiczenie, którego celem jest bliższe poznanie się uczestników i pogłębienie wzajemnego zaufania.
- Podsumowanie szkolenia.



# Sztuka porywających wystąpień



Szkolenie łączy w sobie elementy gry aktorskiej z elementarną strukturą profesjonalnej prezentacji biznesowej, dzięki czemu każdy, kto je ukończy, nie tylko potrafi w sposób spójny i przejrzysty zaprezentować wybrany temat, ale także potrafi to zrobić w sposób charyzmatyczny i porywający słuchaczy. Szkolenie luźno bazuje na międzynarodowym programie *Powerful Presentations* na licencji angielsko-australijskiego konsorcjum szkoleniowo-doradczego RogenSi, z którego korzystały największe i najbardziej prestiżowe marki na całym świecie.

**Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:**

- Zarządzają zespołem, zatem ich zadaniem jest prezentowanie celów i strategii w sposób przejrzysty i charyzmatyczny.
- Sprzedają poprzez prezentację funkcji i korzyści oferowanych produktów/usług.
- Ich praca polega na przekazywaniu wiedzy i umiejętności (trenerzy, mentorzy, instruktorzy, nauczyciele, wykładowcy).
- Mają problem z przejrzystym porozumiewaniem się; ich słuchacze nie zawsze rozumieją, co zostało im przekazane.
- Ich codzienne wyzwania wymagają od nich prowadzenia zebrań, dokonywania publicznych podsumowań itp.
- Kiedy muszą zabrać głos przed audytorium, nawet przy dobrym przygotowaniu merytorycznym, „zżera” ich trema, przez co nie zawsze wypadają profesjonalnie.
- Nie potrafią nadać czytelnej struktury przekazywanym informacjom.

**Po szkoleniu uczestnicy:**

- Potrafią korzystać z wrodzonych środków przekazu (gesty, postawa, kontakt wzrokowy, ruch sceniczny, mimika) w sposób spójny i motywujący do słuchania.
- Potrafią zbudować zainteresowanie na wstępie prezentacji i podtrzymać je do jej zakończenia.
- Potrafią przemawiać w sposób inspirujący do działania.
- Potrafią nadać prezentacji czytelną, profesjonalną strukturę.
- Potrafią dostosować swój przekaz do różnych typów słuchaczy.
- Potrafią w sposób profesjonalny i dynamiczny wykorzystać przestrzeń, na której się poruszają.
- Potrafią robić użytek z pomocy audiowizualnych dla wzbogacenia prezentacji.
- Odczuwają mniejszy stres podczas prowadzenia prezentacji.
- Potrafią uważnie obserwować, wytypywać własne błędy i konsekwentnie doskonalić warsztat prezentera.

Szkolenie kończy się indywidualnymi wystąpieniami uczestników przed kamerą, które następnie są odtwarzane i szczegółowo omawiane przez trenera i uczestników. Na życzenie, do 14 dni od zakończenia szkolenia, każdy z uczestników otrzyma GRATIS swoje wystąpienie opatrzone komentarzami trenera.

## Inwestycja:

**Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej**

**z success fee: 9.800 PLN netto / 2 dni (4.900 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 8.900 PLN netto / 2 dni (4.450 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Wprowadzenie do szkolenia.
- 8-stopnowy model przygotowywania profesjonalnej prezentacji biznesowej.
- Konstruowanie struktury prezentacji. Grupowanie treści na przejrzyste i spójne bloki.
- Jak zbudować zainteresowanie słuchaczy – model 4MAT Bernice McCarthy. Uczestnicy rozpoczynają pracę nad prezentacją, którą przeprowadzą przed kamerą następnego dnia, konstruując zachęcający wstęp wg modelu 4MAT.
- Metody zapamiętywania treści prezentacji – Mind Mapping. Uczestnicy rozpisują swoje prezentacje na mapy myśli, z których będą mogli korzystać podczas swoich wystąpień drugiego dnia.
- Praca z dyktafonem – 5 sposobów wzbogacania przekazu werbalnego. Każdy z uczestników poznaje mocne strony i obszary rozwoju swojego głosu, i uczy się wykorzystywać własny styl do budowania i podtrzymywania zainteresowania słuchaczy w trakcie prezentacji.
- Komunikacja niewerbalna – budowanie spójnego i wiarygodnego przekazu. Uczestnicy poznają znaczenie niewerbalne poszczególnych gestów i uczą się je wykorzystywać w celu podkreślenia znaczenia słów.
- Dynamika wystąpień publicznych – gesty, mimika, postawa. Pierwsze ćwiczenie z kamerą – uczestnicy prezentują te same zdania na 3 różne sposoby niewerbalne. Podczas video-feedbacku dowiadują się, jaki rodzaj gestykulacji najlepiej pasuje do ich stylu werbalnego.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Powtórzenie dnia pierwszego.
- Metoda *walk-stop-talk*. Uczestnicy uczą się metody kontrolowania ruchu scenicznego podczas prowadzenia prezentacji.
- Wystąpienia uczestników przed kamerą.
- Szczegółowy feedback dla każdego udzielany przez trenera oraz pozostałych uczestników.
- Podsumowanie szkolenia.



## Trening efektywnej komunikacji

Szkolenie stanowi kompendium podstawowej wiedzy psychologiczno-socjologicznej z zakresu efektywnej komunikacji międzyludzkiej, asertywności i aktywnego słuchania. Zbudowane wokół dwóch potężnych metodologii z zakresu psychologii biznesu: Typologii Umysłu C. G. Junga i Analizy Transakcyjnej, otwiera uczestnikom oczy na odmienne postawy i przekonania, uczy tolerancji, niweluje bariery komunikacyjne, tym samym wzmacniając potrzebę zrozumienia, uelastyczniając sposób komunikowania się i dostarczając prostych i skutecznych narzędzi dochodzenia do porozumienia z każdym typem osobowości.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- ☛ Często uważają, że wyłącznie ich sposób postępowania jest słuszny, przez co negują cudze pomysły i rozwiązania.
- ☛ Mają kłopot ze zrozumiałym lub/i konstruktywnym przekazywaniem informacji zwrotnej.
- ☛ Nie lubią pytać o opinie czy prosić o porady, co przekłada się na mniejszą efektywność ich pracy.
- ☛ Nie potrafią odmawiać, są zbyt uległe wobec cudzych prośb i nalegań.
- ☛ Mogą być postrzegane jako napastliwe lub agresywne, dzięki stylowi wypowiedzi czy używanym słowom.
- ☛ Często wchodzą w konflikty z innymi ludźmi lub obrażają się i izolują się od innych ludzi.
- ☛ Wydając polecenia czy przekazując instrukcje, otrzymują często rezultaty rozbieżne z założonymi oczekiwaniami.
- ☛ Mają kłopoty z koncentracją lub ze zrozumieniem podczas słuchania cudzych wypowiedzi.
- ☛ Bezrefleksyjnie powtarzają zasłyszane opinie, przyczyniając się do rozprzestrzeniania się plotek.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- ☛ Częściej przejawiają inicjatywę w zakresie spontanicznego nawiązywania kontaktu z innymi ludźmi.
- ☛ Nie boją się pytać i potrafią zadawać właściwe pytania właściwym osobom, co zwiększa efektywność ich pracy.
- ☛ Potrafią odmawiać w sposób asertywny, szanując i respektując własne i cudze granice psychologiczne.
- ☛ Potrafią skutecznie unikać konfliktów, a kiedy do nich dojdzie, wychodzą z inicjatywą ich zażegnania.
- ☛ Potrafią przekazywać informacje w sposób spójny i zrozumiały dla każdego odbiorcy.
- ☛ Nie unikają okazji do udzielania informacji zwrotnej, a kiedy do tego dochodzi, potrafią zrobić to w sposób konstruktywny i zrozumiały dla drugiej strony.
- ☛ Potrafią i chcą dostosowywać swój sposób komunikacji do rozmówcy.
- ☛ Unikają przenoszenia plotek.
- ☛ Są bardziej cierpliwi w stosunku do osób, z którymi porozumienie sprawia im wciąż trudności.
- ☛ Potrafią aktywnie słuchać i korzystają z tej umiejętności przy każdej okazji.

Metodologia szkolenia oparta jest na modelu Typów Umysłu C. G. Junga, na której bazują takie biznesowe narzędzia jak Insights, Extended Disc czy MBTI – dzięki czemu Klient nie płaci za autorską metodologię w. w. testów, a pomimo tego otrzymuje rezultat porównywalny do szkoleń przeprowadzonych przy ich użyciu.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **9.200 PLN netto / 2 dni** (4.600 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **8.300 PLN netto / 2 dni** (4.150 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

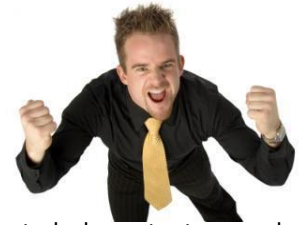
### Dzień 1

- Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- Psychologiczne i poznawcze przyczyny różnic interpersonalnych. Geneza najczęstszych nieporozumień.
- Wprowadzenie do typologii charakterów i stylów komunikacyjnych opartej na teorii osobowości C. G. Junga.
- Geneza modelu oraz charakterystyka typów charakteru opisywanych przy pomocy czterech wymiarów.
- Autodiagnoza typu osobowości przy pomocy psycho-testu i ćwiczenia obrazującego preferencje poznawcze każdego z uczestników.
- Różnice w postrzeganiu otoczenia oraz formułowaniu i przyjmowaniu komunikatów, charakterystyczne dla każdego typu na podstawie analizy własnych relacji z różnymi ludźmi.
- Strategie przełamywania i omijania barier komunikacyjnych oraz świadomego dobierania stylu najtrafniejszego dla rozmówcy. Nauka trudnej sztuki tolerancji i poprawnej komunikacji z typem antagonistycznym: w zespole, z klientem, z przełożonym – *case studies*.
- Symulacja rozmowy z typem antagonistycznym – analiza formy i treści komunikatu, szczegółowy feedback.
- Udzielanie konstruktywnego feedbacku, sposób dopasowany do każdego typu rozmówcy. Konstruowanie informacji zwrotnej w formie „kanapki”.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Powtórzenie dnia pierwszego.
- Analiza transakcyjna – 3 poziomy komunikacji wynikające z roli, w jaką wchodzimy w relacji z innymi ludźmi.
- Transakcje między poziomami (równoległe i skrzyżowane) – czyli nieporozumienia i konflikty wynikające z różnicy roli – jak im zapobiegać i rozwiązywać, kiedy wystąpią.
- Mechanizmy efektywnej i nieefektywnej komunikacji: spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych, techniki aktywnego słuchania, dystans przestrzenny, zadawanie pytań.
- Rodzaje pytań i ich znaczenie dla efektywności komunikacji.
- Asertywność – definiowanie własnych granic psychologicznych. Autodiagnoza preferowanego stylu komunikacji (agresywny, uległy lub asertywny).
- Techniki asertywnego reagowania i odmawiania.
- Mechanizm plotki – jak powstaje, jakie zagrożenia za sobą niesie. Ćwiczenie obrazujące powstawanie i rozpowszechnianie plotki.
- Podsumowanie szkolenia.





# Trening automotywacji

Szkolenie oparte na technikach Programowania Neurolingwistycznego NLP, wzorowane na metodach opatentowanych i używanych na szkoleniach przez motywacyjnego guru Anthony Robbinsa. Dzięki wykorzystaniu unikalnych technik planowania i zarządzania sobą, szkolenie zapada na długo w pamięć uczestników i zmienia na zawsze ich nastawienie do zmagania z wyzwaniami, jakie niesie codzienność. Po jego zakończeniu każdy z uczestników ma zakotwiczoną jedną myśl przewodnią: nie ma rzeczy niemożliwych, jeśli wiemy jak korzystać z potencjału naszego ciała i umysłu.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Odczuwają skutki zmęczenia pracą, jej monotonią lub nadmiarem.
- Pomimo odpowiednich kompetencji, realizują cele poniżej oczekiwanego poziomu.
- Mają problemy z pewnością siebie lub/i pozytywną samooceną.
- Mają problemy natury motywacyjnej – „potrafią, ale nie zawsze im się chce”.
- Mają tendencję do silnego przeżywania swoich niepowodzeń.
- Powtarzają po kilka razy te same błędy.
- Nie są odporne na stres lub/i pracują w silnie stresującym środowisku.
- Mają trudności z podejmowaniem istotnych decyzji.
- Do ich obowiązków należy skuteczne motywowanie innych do efektywnej pracy.

## Po szkoleniu uczestnicy:

- Są zdecydowanie bardziej pewni siebie, mają wyższą samoocenę.
- Mają jasno określoną hierarchię najważniejszych celów i dążeń.
- Znają sprawdzone narzędzia zarządzania emocjami i potrafią z nich skutecznie korzystać.
- Potrafią skutecznie radzić sobie ze stresem i lękiem.
- Są zrelaksowani – mają „naładowane akumulatory”.
- W sytuacji spadku formy potrafią skutecznie motywować się do działania.
- Potrafią spojrzeć na trudności jak na wyzwania.
- Porażki traktują jako nauki na przyszłość; uczą się na błędach.
- Swoim podejściem potrafią skutecznie motywować innych do działania.
- Z większą łatwością podejmują trudne decyzje.

Podczas szkolenia uczestnicy przygotowani są poprzez różnego rodzaju techniki do zmierzenia się najsilniej hamującą każdego człowieka emocją – lękiem przed uczynieniem pierwszego kroku na drodze do zmiany. Przetłamanie lęku symbolizuje złamanie na swojej tchawicy prawdziwej, wykorzystywanej w łaźnictwie tarczowym, strzały. Pomimo groźnie brzmiących akcentów, wszystkie wykorzystane podczas szkolenia techniki są absolutnie bezpieczne.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.800 PLN netto / 2 dni (5.400 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.800 PLN netto / 2 dni (4.950 PLN netto / 1 dzień)**













Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.















## Program szkolenia

### Dzień 1

-  Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
-  Dyskusja na temat strategii ludzi osiągających ponadprzeciętne rezultaty w swojej pracy – prezentacja badań Harvard University na temat wpływu nastawienia na efektywność.
-  „Syndrom trzmiela” – ukazanie na przykładach w jaki sposób nasze przekonania hamują nas przez podejmowaniem wyzwań lub zmianą utarty schematów działania.
-  Mechanizm powstawania emocji i motywacji – praktyczne pokazanie uczestnikom w jaki sposób nasze zachowania determinowane są tym, co w danej chwili odczuwamy.
-  Wpływ emocji i nastawienia na naszą efektywność – jak radzić sobie z hamującymi emocjami.
-  Coachingowe techniki panowania nad emocjami – technika BOR i technika REFRAMINGU.
-  Wizualizacyjne techniki radzenia sobie z hamującymi emocjami: techniki dysocjacji i asocjacji.
-  Wykorzystywanie własnej fizjologii w celu poprawy nastroju.
-  Przełamywanie hamujących przekonań poprzez symboliczne łamanie desek ciosem karate – prawdziwe deski wykorzystywane w sportach walki.
-  Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

### Dzień 2

-  Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
-  Zarządzanie emocjami i motywacją w sytuacji zmiany – na podstawie książki S. Johnsona „Kto zabrał mój ser”. Analiza zachowań ludzi w obliczu zmiany.
-  Podtrzymywanie motywacji na etapie zmian.
-  Żonglowanie 3 piłkami jako metafora procesu uczenia się oraz pokazania zgubnego wpływu nawyków na efekty.
-  4 stopnie uczenia się – ekstrakcja krytycznych momentów w procesie uczenia się, decydujących o wzroście lub spadku motywacji.
-  Coachingowe techniki panowania nad emocjami – wyciąganie wniosków z porażek.
-  Planowanie – kotwiczenie emocji pozytywnych i neutralizacja negatywnych na drodze do realizacji zamierzonego celu.
-  Coachingowe techniki wzmacniania motywacji na każdym etapie dążeniu do celu – technika odwróconej drabiny.
-  Wychodzenie ze strefy komfortu – planowanie działania ukierunkowanego na rozwój.
-  Marzenia jako najsilniejsze motywatory – jak przemieniać marzenia w cele i definiować motywujące plany działania.
-  Symulacja realizacji celów indywidualnych uczestników – wykorzystanie poznanych wcześniej technik zakończone złamaniem strzały na tchawicy każdego z uczestników.
-  Podsumowanie szkolenia.



## Trening zarządzania stresem i emocjami

Głównym celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom skutecznych narzędzi zarządzania stresem i towarzyszącymi mu emocjami. Dzięki unikalnym technikom wpływania na ciało i umysł, szkolenie nie tylko uczy uczestników w jaki sposób radzić sobie ze stresem, ale także pozwala im odprężyć się, zrelaksować, pozbyć zalegających w ciele napięć i nabrać wiatru w żagle przed powrotem do pracy.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Odczuwają skutki zmęczenia pracą, jej monotonią lub nadmiarem.
- Wciąż są napięte, łatwo dają się ponieść emocjom.
- Nie potrafią poradzić sobie z nadmiarem obowiązków, przez co stres towarzyszy im przez większość czasu.
- Nie znają lub/i nie stosują technik wspomagających organizm w walce ze stresem.
- W obliczu stresujących wydarzeń korzystają głównie z mechanizmu walki lub/i ucieczki.
- Stres zawodowy zbierają ze sobą do domu a domowy do pracy, przez nie mają czasu na odreagowanie i powrót do równowagi.
- Potrzebują odpocząć i „naładować akumulatory” nową energią.
- Czekają ich stresujące wydarzenia i powinni wiedzieć jak poradzić sobie z czekającymi ich stresem.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Są wypoczęci i zrelaksowani.
- Mają wyższą świadomość własnych kompetencji i predyspozycji związanych z radzeniem sobie ze stresem.
- Znają sprawdzone narzędzia i techniki zarządzania emocjami i potrafią z nich skutecznie korzystać.
- Potrafią skutecznie radzić sobie ze stresem i lękiem.
- Potrafią skutecznie przewidywać stresujące sytuacje i reagować, zanim one wystąpią.
- Potrafią skutecznie lokalizować przyczyny stresu.
- Potrafią korzystać z technik prewencji i interwencji antystresowej.
- Potrafią w sposób świadomy przywoływać pozytywne emocje.
- Potrafią skutecznie korzystać z antystresowej metody informacyjnej (planowanie, rangowanie priorytetów, szukanie niezbędnych informacji).

Podczas szkolenia uczestnicy poznają fizjologiczne i mentalne uwarunkowania stresu, poznają swoje indywidualne predyspozycje do poddawania się różnym jego rodzajom oraz dowiadują się które z dostępnych technik i strategii są dla nich najskuteczniejsze i najbardziej rekomendowane. Formuła szkolenia pozwoli także na zregenerowanie organizmu i naładowanie akumulatorów energią potrzebną do kolejnych wyzwań.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **9.400 PLN netto / 2 dni** (4.700 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **8.480 PLN netto / 2 dni** (4.240 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Powitanie, zapoznanie, zebranie potrzeb, kontrakt grupowy.
- Stres – istota, źródła i przyczyny stresu.
- Przedstawienie modelu Myśli-Ciało-Emocje.
- Przedstawienie mechanizmu powstawania stresu (fakty a interpretacje faktów)
- Stres i jego efekty pozytywne i negatywne.
- Rozpoznawanie stresu – diagnoza indywidualnych źródeł stresu.
- Kiedy stres staje się zagrożeniem?
- Praktyka radzenia sobie ze stresem - 3 podejścia i najważniejsze związane z nimi techniki.
- Przeformułowania komunikatu - jako sposób na skuteczną redukcję stresu.
- „Mapa wyboru” – pytania budujące postawę proaktywną (skoncentrowanie na rozwiązaniu).
- Redukcja automatycznych negatywnych myśli.
- Posumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Powtórzenie wiedzy z dnia pierwszego.
- Time line - przeniesienie w czasie
- Techniki umysłowe - redukcja stresu poprzez wyobraźnię
  - medytację MBSR - Oddech, świadomość emocji,
  - trening wizualizacji, kotwiczenie pozytywnych emocji
- Pracę z ciałem zgodnie z TRE (Trauma release exercise)
- Praca z ciałem zgodnie z metodą Core Energetics – wyrażanie emocji ciałem i głosem, naukowe ugruntowywanie
- Indywidualnie każdy analizuje jak i kiedy może wykorzystać poznane metody i jak może je dostosować do własnych preferencji, co zmienić, czym wzbogacić żeby dana metoda była na 100% pasująca do indywidualnych potrzeb
- Podsumowanie szkolenia.



## Zarządzanie sobą w czasie

Głównym celem szkolenia jest uświadomienie uczestnikom istoty zagadnienia zarządzania sobą samym poprzez zarządzanie czasem. Zrozumienie faktu, że każdy człowiek dysponuje identyczną ilością zasobu, jakim jest czas, a słowa „nie mam czasu” wynikają jedynie z percepcji planu dnia, jaki sami sobie tworzymy, pozwalają uczestnikom podjąć świadomą i silnie ugruntowaną decyzję o zmianie swoich rutynowych zachowań.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Wciąż nie mają czasu, wciąż są zapracowane.
- Biorą na siebie zbyt wiele obowiązków, po czym nie są w stanie poradzić sobie z ich realizacją.
- Odczuwają skutki zmęczenia pracą, jej monotonią lub nadmiarem.
- Nie dysponują narzędziami (lub nie potrafią ich używać) ułatwiającymi porządkowanie priorytetów i planowanie pracy.
- Nie potrafią poradzić sobie z nadmiarem obowiązków, przez co stres towarzyszy im przez większość czasu.
- Mają problem z asertywnym odmawianiem, przez co biorą na siebie dodatkowe obowiązki.
- Często zostają po godzinach lub/i biorą pracę do domu.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Są bardziej świadomi własnego wpływu na zaplanowanie każdego dnia.
- Znają metody i narzędzia wspierające planowanie i rangowanie priorytetów oraz potrafią z nich korzystać.
- Mają więcej czasu dla siebie lub na dodatkowe projekty.
- Są bardziej uporządkowani.
- Są bardziej efektywni, potrafią zrobić więcej w tej samej jednostce czasu.
- Potrafią odmówić, kiedy ktoś próbuje zrzucić na nie dodatkowe obowiązki, na których realizację nie posiadają zasobów.
- Rzadziej zostają po godzinach a mimo to, są w stanie wykonać pracę na którą do tej pory brakowało im czasu.
- Każdy dzień rozpoczynają od planowania.

Podczas szkolenia uczestnicy przećwiczą w praktyce techniki i narzędzia optymalnie do pasowane do ich formy pracy i wyjdą ze szkolenia z głową pełną pomysłów oraz zaplanowanym i zorganizowanym kalendarzem na najbliższy okres czasu.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **9.400 PLN netto / 2 dni** (4.700 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **8.480 PLN netto / 2 dni** (4.240 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Zapoznanie się z uczestnikami, ustalenie zasad obowiązujących na szkoleniu, przedstawienie programu, przedstawienie trenera, zebranie oczekiwań.
- Natura czasu – natura naszej pracy czyli zarządzanie czasem vs. Zarządzanie działaniami
- Omówienie podstawowych zasad, które wpływają na efektywność osobistą wg. metody GTD. Davida Allena
- Ćwiczenie: „Indywidualna analiza wykorzystania czasu”
- Umysł czysty jak woda – ćwiczenie „Mind Full or Mindful?” – jak rozpocząć sztukę bezstresowej efektywności
- Technika GTD (David Allen) – czyli jak skupić się na rzeczach naprawdę ważnych zamiast na pilnych. – czyli praktyczne podejście do Macierzy Eisenhowera.
- Analiza strumienia zadań – diagram GTD
- Ćwiczenia z diagramem GTD i kalendarzem.
- Planowanie naturalne vs. Planowanie reakcyjne
- Techniki naturalnego planowania (wyznaczanie celu, Macierz ABC, Reguła 60/20/20 w planowaniu)
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Przypomnienie zagadnień z dnia pierwszego.
- Dodatkowe narzędzia i techniki: krzywa REFA, Wykres Ganta, Takt time, Metoda ALPEN, Technika Pomodoro,
- Prawo Pareto i Parkinsona w planowaniu
- Zasady organizacji przestrzeni pracy.
- Ćwiczenie: „Zaplanuj to efektywnie” oraz „Gonić złodzieja!” – przeciwiczenie poznanych narzędzi.
- Wewnętrzne i zewnętrzne przeszkody w zarządzaniu sobą w czasie
- Praktyczne metody ograniczania wpływu złodziei czasu - Ochrona własnego czasu pracy.
- Kalendarz czy organizator, papierowy czy elektroniczny – co się sprawdziło, co działa, co jeszcze może pomóc, co się zmieniło, co pomogło w zmianie - sprawdzenie jak działają metody zarządzania kalendarzem w praktyce.
- Horyzonty skupienia - jak działa planowanie w różnych perspektywach (długo, średnio i krótkoterminowej).
- Planowanie dzienne, tygodniowe i miesięczne - dodatkowe narzędzia.
- Krzywa wydajności - co się zmieniło, co jeszcze może pomóc.
- Wypracowanie indywidualnych sposobów na implementację nowych narzędzi, poprawę dotychczas stosowanych i kontynuację w dalszej perspektywie najlepiej działających.





## Train the trainers

Celem treningu jest przygotowanie uczestników do prowadzenia szkoleń metodami aktywnymi. Przez dwa dni uczestnicy poznają podstawowe techniki i narzędzia profesjonalnego trenera warsztatu, trzeciego dnia samodzielnie prowadzą fragment zaprojektowanego przez siebie szkolenia, poddając się ewaluacji uczestników i trenera prowadzącego. Każda z technik, których uczą się uczestnicy, ilustrowana jest przykładem ćwiczenia prowadzonego przez trenera prowadzącego, dzięki czemu teorię łatwo jest przełożyć na praktykę.

W połączeniu ze szkoleniem „Prowadzenie porywających prezentacji”, trening ten może stworzyć 5-dniową Akademię Trenera Wewnętrznego.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Pełnią lub będą pełnić funkcję trenera wewnętrznego.
- Prowadzą na co dzień szkolenia, lecz brakuje im technik i narzędzi, dzięki którym ich szkolenia staną się ciekawsze.
- Ich praca polega na przekazywaniu wiedzy i umiejętności (trenerzy, mentorzy, instruktorzy, nauczyciele, wykładowcy).
- Zarządzają na co dzień zespołem i od czasu do czasu prowadzą dla swoich pracowników interaktywne prezentacje lub/i szkolenia.
- Zamierzają powiązać swoją przyszłość z pracą trenera biznesu.
- Posiadają już podstawy związane z prowadzeniem prezentacji biznesowych.
- Prowadzone przez nich szkolenia/prezentacje nie są dobrze zapamiętywane i oceniane nie tak wysoko jak być powinny.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Potrafią poprowadzić interaktywny warsztat szkoleniowy.
- Potrafią zaprojektować przynajmniej 6 rodzajów ćwiczeń warsztatowych.
- Potrafią przygotować scenariusz i program warsztatu biznesowego.
- Wiedzą jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami podczas szkoleń.
- Potrafią skutecznie budować zainteresowanie i zapamiętywalność wśród słuchaczy.
- Prowadzone przez nich szkolenia są ciekawsze i wyżej oceniane przez uczestników.
- Są dużo pewniejsi siebie jako trenerzy.
- Potrafią omówić każde ćwiczenie używając do tego metody sokratejskiej.

Szkolenie kończy się superwizją, polegającą na tym, że uczestnicy prowadzą wcześniej przygotowany fragment szkolenia przed kamerą. Wystąpienia są następnie odtwarzane i szczegółowo omawiane przez trenera i uczestników. Na życzenie, do 14 dni od zakończenia szkolenia, każdy z uczestników otrzyma GRATIS swoje wystąpienie opatrzone komentarzami trenera.

## Inwestycja:

### Szkolenie trzydniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **13.200 PLN netto / 3 dni** (4.400 PLN netto / 1 dzień)










bez success fee: **12.000 PLN netto / 3 dni** (4.000 PLN netto / 1 dzień)










Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

## Program szkolenia





### Dzień 1

-  Wprowadzenie do szkolenia.
-  Budowanie zainteresowania podczas szkolenia – konstruowanie autoprezentacji trenerskich.
-  Cykl Kolba jako podstawa konstruowania ćwiczeń warsztatowych.
-  Dyskusja moderowana i dyskusja sokratejska jako podstawowe narzędzia pracy trenera.
-  Konstruowanie przez uczestników dyskusji sokratejskiej jako omówienie wybranego ćwiczenia.
-  Podstawowe narzędzia pracy trenera: jak prowadzić mini-wykład oraz burzę mózgów.
-  Konstruowanie *case studies* dopasowanych do tematu prowadzonych szkoleń.
-  Modelowanie przez wzór i anty-wzór.
-  Posumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

-  Przypomnienie wiedzy z dnia pierwszego.
-  Symulacja jako potężne narzędzie utrwalania wiedzy – konstruowanie symulacji przez uczestników.
-  Gra decyzyjna jako jedna z najciekawszych i najtrudniejszych metod pracy warsztatowej.
-  Trudne sytuacje podczas szkolenia – jak zapobiegać, jak sobie z nimi radzić kiedy wystąpią.
-  Dynamika procesu grupowego na szkoleniach – rozpoznawanie etapów. Szanse zagrożenia.
-  Konstruowanie scenariusza profesjonalnego warsztatu biznesowego.
-  Podsumowanie drugiego dnia.

### Dzień 3

-  Powtórzenie dnia pierwszego i drugiego.
-  Uczestnicy prowadzą przygotowane przez siebie ćwiczenia. Ich praca nagrywana jest na video.
-  Szczegółowy feedback dla każdego udzielany przez trenera oraz pozostałych uczestników.
-  Podsumowanie szkolenia.





# Recepta na skuteczną rozmowę rekrutacyjną

Szkolenie stanowi kompendium wiedzy z zakresu planowania i prowadzenia rozmów rekrutacyjnych, jaką powinny posiadać nie tylko osoby pracujące na stanowiskach związanych ściśle z rekrutacją (head-hunterzy, rekruterzy w agencjach doradztwa personalnego i w działach HR), ale także menedżerowie uczestniczący w rekrutacjach do swoich działów.

W latach 2010-2012 szkolenie to, w formie otwartej i zamkniętej, jako sztandarowe szkolenie dla klientów portalu rekrutacyjnego Pracuj.pl, dedykowany do niego trener przeprowadził dla ponad 500 pracowników z ponad 60 organizacji na terenie całej Polski. Jego wartość merytoryczna uzyskała średnie oceny w ankietach ewaluacyjnych powyżej 4,8 w skali 1-5. W tej samej formie szkolenie to stanowi ważny moduł podyplomowego „Studium Profesjonalnej Rekrutacji” organizowanego z powodzeniem od 2013 roku przy współpracy Polskiego Forum HR, Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Do ich obowiązków należy prowadzenie projektów rekrutacyjnych dla klienta wewnętrznego lub zewnętrznego.
- Podczas prowadzonej rozmowy rekrutacyjnej, przy wyborze kandydata kierują się głównie intuicją i emocjami.
- Zatrudnieni przez nich pracownicy często nie sprawdzają się na powierzonym stanowisku.
- Chcą lub powinny udoskonalić swój warsztat w zakresie planowania i prowadzenia rozmowy rekrutacyjnej.
- Chcą lub powinny popracować nad budowaniem wizerunku organizacji podczas rozmowy rekrutacyjnej.
- Mają zbyt miękki lub zbyt twardy styl prowadzenia rozmowy rekrutacyjnej.
- Pozwalają kandydatowi przejąć kontrolę nad prowadzoną rozmową lub skutecznie zafałszować przekazywane informacje.

## Po szkoleniu uczestnicy:

- Znąją i potrafią stosować w praktyce metodologię wywiadu behawioralnego.
- Wiedzą na czym polega technika wywiadu behawioralnego STAR, potrafią konstruować kompletne „gwiazdy” i rozpoznawać oraz domykać „gwiazdy” niekompletne i fałszywe.
- Nie dają się zwieść pierwszemu wrażeniu ani próbom zafałszowania informacji przez kandydata. Przy wyborze kierują się mierzalnymi, obiektywnie zweryfikowanymi danymi.
- Maja wyższą skuteczność prowadzonych rozmów rekrutacyjnych – więcej niż dotychczas kandydatów sprawdza się na powierzonym stanowisku.
- Podczas prowadzonej rozmowy rekrutacyjnej budują pozytywny wizerunek organizacji dla której pracują.
- Prowadzą rozmowę rekrutacyjną w sposób uporządkowany i rzeczowy, nie pozwalają kandydatowi przejąć kontroli nad jej przebiegiem.

Szkolenie kończy się przeprowadzeniem symulacji rozmów rekrutacyjnych przed kamerą, które następnie są odtwarzane i szczegółowo omawiane przez trenera i uczestników. Na życzenie, do 14 dni od zakończenia szkolenia, każdy z uczestników otrzyma GRATIS swoje wystąpienie opatrzone komentarzami trenera.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

<b>z success fee:</b>	<b>9.800 PLN netto /2 dni</b>	<b>(4.900 PLN netto / 1 dzień)</b>
<b>bez success fee:</b>	<b>8.900 PLN netto / 2 dni</b>	<b>(4.450 PLN netto / 1 dzień)</b>



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Powitanie uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
- Proces rekrutacji od kulisy – etapy. W jaki sposób profesjonalnie zaplanować przebieg rekrutacji na wybrane stanowisko.
- Tworzenie i praktyczne wykorzystanie profilu idealnego kandydata.
- Definiowanie kompetencji - konstruowanie arkusza oceny. Wybór i określenie zachowań definiujących kompetencje na stanowiskach, na które uczestnicy prowadzą rekrutacje.
- Wstępna selekcja kandydatów – na co zwracać uwagę w dokumentach aplikacyjnych. Uczestnicy w praktyczny sposób uczą się rozpoznawać luki i nieścisłości w dokumentach aplikacyjnych, a także konstruować pytania do kandydatów odwołujące się do luk i nieścisłości.
- Zaproszenie na rozmowę – prowadzenie wywiadu telefonicznego jako metody pre-selekcyjnej.
- Omówienie najpopularniejszych na rynku metod prowadzenia rekrutacji z uwzględnieniem takich parametrów jak koszty, czas trwania i ich rzeczywista skuteczność (wywiad strukturalny, wywiad kompetencyjny, Assessment Centre, stress interview, testy kompetencji, scenki itp.)
- Rozmowa rekrutacyjna – przebieg. W jaki sposób przeprowadzić efektywną rozmowę rekrutacyjną. Omówienie każdego etapu ze szczególnym uwzględnieniem pytań i odpowiedzi kandydata na każdym etapie.
- O co wolno pytać a o co nie należy. Ryzyko związane z różnego rodzaju pytaniami.
- Pierwsze wrażenie podczas rozmowy rekrutacyjnej – co robić, czego unikać.
- Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas rozmowy rekrutacyjnej – jak budować wrażenie wiarygodności i profesjonalizmu oraz jak odczytywać sygnały niewerbalne kandydatów.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Przypomnienie wiedzy i umiejętności z dnia pierwszego.
- Wprowadzenie do tematyki wywiadu behawioralnego / kompetencyjnego.
- Rodzaje i zastosowanie pytań rekrutacyjnych: teoretyczne, naprowadzające i behawioralne.
- Strategie łączenia pytań celem weryfikacji rzeczywistych doświadczeń i kompetencji kandydatów.
- Wykorzystanie modelu STAR do badania kompetencji kandydata – pytania behawioralne ubrane w strategię 3-wymiarowego sondowania kompetencji.
- Analiza *case studies* – filmy z rozmów rekrutacyjnych. Rozpoznawanie i analiza błędów popełnianych przez rekruterów.
- Video-feedback – symulacja rozmów rekrutacyjnych nagrywana i odtwarzana na video.
- Kryteria wyboru kandydata na podstawie obiektywnych danych z arkusza oceny.
- Badanie referencji – co wolno, a czego nie wolno.
- Podsumowanie szkolenia.



# Trening asertywności

Szkolenie jest interaktywnym treningiem zachowań asertywnych. Podczas dwóch dni szkoleniowych każdy z uczestników nie tylko nauczy się mówić „nie” w sposób skuteczny i bezpieczny dla relacji z drugą osobą, ale przede wszystkim lepiej pozna własne granice psychologiczne, popracuje nad pewnością siebie i samooceną – co stanowi fundament postawy asertywnej.

**Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:**

- Przesadnie dbają o relacje z ludźmi, przez co unikają konfrontacji nawet kosztem własnego komfortu i samooceny.
- Są zbyt uległe lub roszczeniowe w stosunku do współpracowników lub/i klientów.
- Wskutek braku umiejętności odmawiania, mają nadmiar obowiązków zleconych przez innych.
- Nie potrafią przyjmować lub udzielać konstruktywnej informacji zwrotnej.
- Manipulują innymi lub zbyt łatwo poddają się manipulacjom.
- Odczuwają dyskomfort pracy z ludźmi, wskutek braku umiejętności skutecznego wyrażania własnych potrzeb i oczekiwań.
- Są nieśmiałe.
- Chcą popracować nad własną samooceną i pewnością siebie.
- Tłumią w sobie emocje, wskutek braku umiejętności ich wyrażania.

**Po szkoleniu uczestnicy:**

- Są bardziej pewni siebie i wiedzą jak tę pewność wzmacniać w codziennych zachowaniach interpersonalnych.
- Potrafią korzystać z poznanych technik asertywnej odmowy.
- Mają większą kontrolę nad własnymi emocjami.
- Mają większą kontrolę nad relacjami z innymi ludźmi.
- Potrafią przyjmować i udzielać konstruktywnej informacji zwrotnej.
- W sposób proaktywny podchodzą do relacji z innymi, sami prowokują ważne rozmowy.
- W sposób swobodny używają słów „proszę”, „przepraszam”, „dziękuję”.
- Mają większą świadomość konsekwencji swoich postaw i zachowań.
- Potrafią w sposób świadomy kreować relacje z współpracownikami i klientami.
- Znąją swoje granice psychologiczne i potrafią ich bronić w sposób nieinwazyjny dla innych.

Formuła szkolenia zakłada 20% teorii i 80% praktycznego przećwiczenia wszystkich poznanych zagadnień, przez co każdy z uczestników wyjdzie ze szkolenia z przekonaniem, które z poznanych technik są najlepiej dopasowane do jego indywidualnych potrzeb i preferencji.

## Inwestycja:

**Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej**

**z success fee: 9.800 PLN netto / 2 dni (4.900 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 8.900 PLN netto / 2 dni (4.450 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Nawiązanie do oczekiwań uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
- Charakterystyka zachowań asertywnych, rodzaje asertywności, najczęstsze nieporozumienia.
- Rozróżnianie zachowań asertywnych, agresywnych i nieasertywnych (uległe i manipulacyjne).
- Stanowienie i obrona swoich praw. Praca w parach w oparciu o „Prawa asertywności” wg Herberta Fensterheima.
- „Okręgi bliskości – Moje granice” – określanie i ochrona swoich granic psychologicznych (wprowadzenie do asertywności reaktywnej).
- Co mi utrudnia zachowanie asertywne? - autodiagnoza myśli ograniczających przyjmowanie postawy asertywnej (praca wykonywana indywidualnie).
- Asertywne zachowania wobec współpracowników czyli na czym polega budowanie relacji w oparciu o zasady asertywności ?
- Świadomość własnego potencjału – ćwiczenie „Moje mocne strony w budowaniu postawy asertywnej”, wzmocnienie poczucia wartości oraz pewności swoich cech do budowania pozytywnych relacji ze współpracownikami.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- Mini wykład interaktywny na temat: Komunikatu „JA”, możliwości zastosowania, modelu „Wulkan Uczuć”. Model FUKO – jako przykład komunikatu „JA”. Zamiana komunikat typu „Ty” na komunikat typu „Ja” - ćwiczenia praktyczne w podzespołach.
- Techniki asertywności reaktywnej i proaktywnej: Jujitsu, Zdarta płyta, Jestem słońcem – ćwiczenie „Zakupy”, „Szef”.
- Techniki asertywnej obrony: ćwiczenie „Taksówkarz”, Kawka w Mariocie” (scenki)
- Mini wykład: zasady delegowania zadań, elementy delegowania, korzyści z delegowania zadań – scenki.
- Zasady udzielania informacji zwrotnej przykłady: Kanapka, Zorro, Spinka (ćwiczenie wybranych modeli w podzespołach).
- Asertywna krytyka, udzielanie pochwał i upomnień (ćwiczenia „Jednominutowy menager”)
- Pisemne i ustne przekazywanie komunikatu „JA” – ćwiczenie.
- Asertywność ma płęć: różnice w wyznaczaniu granic wśród kobiet i mężczyzn.
- Asertywność a może już agresja - subtelne różnice w uszach odmiennej płci.
- Jak mówić „Nie” aby mężczyzna nie pomylił go z „hmm, czemu nie?”
- Podsumowanie szkolenia.





# MÓZG – najlepsza karta pamięci

## Czyli trening szybkiego uczenia się i zarządzania informacjami

Szkolenie jest przeznaczone dla każdego, kto pracuje z informacją (umowy, dane, przepisy prawa itp.) i chciałby usprawnić swoje umiejętności w zakresie szybkiego czytania ze zrozumieniem i zapamiętywania w sposób uporządkowany i zorganizowany dużych pakietów informacji.

Podczas dwudniowego treningu każdy z uczestników nie tylko pozna i przećwiczy techniki i narzędzia wspomagające naszą pamięć, ale wyjdzie z gotowym portfelem umiejętności, które już od następnego dnia będzie mógł przełożyć na efektywną pracę.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Pracują z dużą ilością różnorodnych danych i informacji.
- Odczuwają przeciążenie pracą wskutek nadmiaru informacji do przetworzenia i zapamiętania.
- Które chciałyby nauczyć się szybko i skutecznie zapamiętywać dużą ilość informacji.
- Ich praca wymaga porządkowania i organizowania danych.
- Chcą wzmocnić swoją pamięć.
- Chcą poznać i nauczyć się wykorzystywać w praktyce narzędzia, pozwalające na skuteczne porządkowanie i przetwarzanie danych.
- Zdarza im się zbyt często zapominać procedury, schematy, dane i inne elementy wpływające na efektywne wykonywanie ich pracy.
- Mają kłopoty z koncentracją i skupieniem na wykonywanych zdaniach.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Znąją i potrafią skutecznie wykorzystywać mnemotechniki pozwalające na zapamiętywanie ze zrozumieniem dużych puli informacji.
- Potrafią skutecznie porządkować i organizować treści, które wcześniej przetwarzali w sposób intuicyjny i chaotyczny.
- Mają wyższą efektywność w zakresie czytania ze zrozumieniem i przetwarzania danych i informacji.
- Nie odczuwają lęku przed dużą ilością danych, są przygotowani do radzenia sobie z „zalewem” informacji.
- Potrafią w sposób efektywny dbać o świeżość i efektywność swojego umysłu.
- Mają dosłownie lepszą pamięć, dzięki przesunięciu granic poznawczych ich umysłów.
- Są bardziej efektywni w swojej pracy

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **9.800 PLN netto / 2 dni** (4.900 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **8.900 PLN netto / 2 dni** (4.450 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Wprowadzenie do szkolenia.
- Techniki Szybkiego Czytania
- Pomiar wartości początkowych – poznanie indywidualnych prędkości czytania ze zrozumieniem na co dzień
- Teoria szybkiego czytania. Czytanie: funkcja czy umiejętność?
- Jak czyta nasz mózg, po co nam umiejętność szybkiego czytania, jakie czynniki wpływają na tempo czytania.
- Wprowadzenie technik szybkiego czytania ze zrozumieniem.
- Przećwiczenie poznanych technik w praktyce.
- Techniki pamięciowe
- Teoria pamięci – czym jest pamięć, rodzaje pamięci.
- Co znaczy mieć dobrą pamięć, dlaczego zapominamy, skąd się wzięło powiedzenie „mam dobrą, ale krótką pamięć”.
- Techniki zapamiętywania: poznanie techniki pamięciowych m.in. łańcuchowa metoda zapamiętywania, zakładki osobiste, zakładki obrazkowe, główny system pamięciowy oraz umiejętność zastosowania ich w życiu codziennym i zawodowym.
- Przećwiczenie poznanych technik w praktyce.
- Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

### Dzień 2

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- Indywidualne Wzorce Myślne – określenie indywidualnego stylu uczenia się, jak myśli nasz mózg, skąd się biorą różnice w komunikacji, omówienie sześciu wzorców myślowych.
- Skuteczne notowanie i porządkowanie informacji – mapy myśli
- Technika tworzenia map myśli – czym są mapy myśli, sposoby tworzenia map myśli, zalety notowania nielinearnego
- Zastosowanie map myśli
- Przećwiczenie w praktyce poznanych technik.
- Zebranie i omówienie najlepszych praktyk, podsumowanie wszystkich technik poznanych na szkoleniu.
- Określenie obszarów własnego rozwoju.
- Podsumowanie szkolenia.



# Vademecum menedżera

## czyli Development Centre najważniejszych funkcji menedżerskich

Trening przeznaczony jest dla świeżo upieczonych menedżerów oraz specjalistów, dla których wytyczona została ścieżka menedżerska, lecz rekomendowany także dla doświadczonych menedżerów, którzy chcieliby uporządkować swoją wiedzę oraz uzyskać szczegółowy feedback dotyczący efektywności swojego stylu zarządzania.

Szkolenie skonstruowane jest w taki sposób, by łączyć formułę interaktywnego warsztatu z możliwością obserwacji i oceny najważniejszych kompetencji menedżerskich uczestników, takich jak: zdobywanie autorytetu i sympatii, budowanie relacji, organizacja pracy, strategiczne zarządzanie celami i priorytetami oraz motywowanie zespołu. Cały drugi dzień treningu prowadzony jest w formie Development Centre i kończy się szczegółowym feedbackiem dla uczestników. **Istnieje możliwość stworzenia arkusza ocen nawiązujących bezpośrednio do modelu kompetencyjnego obowiązującego w firmie Klienta.**

**Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:**

- Rozpoczynają swoją przygodę z zarządzaniem ludźmi.
- Są doświadczonymi menedżerami, których styl zarządzania nie jest wysoko oceniany przez podwładnych.
- Zaplanowana została dla nich ścieżka menedżerska.
- Potrzebują odświeżenia i uporządkowania najważniejszych kompetencji menedżerskich.
- Mają trudności z udzielaniem lub/i przyjmowaniem konstruktywnej informacji zwrotnej.
- Chcą udoskonalić swój warsztat menedżerski.
- Nie czują się komfortowo zarządzając ludźmi.
- Awansowały na stanowisko menedżerskie i muszą odnaleźć się w zarządzaniu swoimi niedawnymi współpracownikami.
- Spotykają się z brakiem zrozumienia, wsparcia i szacunku ze strony przedstawicieli drugiej płci.

**Po szkoleniu uczestnicy:**

- Są świadomi swoich mocnych stron oraz obszarów rozwoju w zakresie kompetencji menedżerskich.
- Mają wytyczony kierunek rozwoju, wiedzą które kompetencje należy wzmocnić oraz jak to zrobić.
- Potrafią udzielać i przyjmować konstruktywny feedback.
- Sami wychodzą z inicjatywą przy udzielaniu i przyjmowaniu informacji zwrotnej.
- Potrafią w bardziej świadomy sposób zarządzać swoim zespołem, korzystając z konkretnych technik, odpowiednio dobranych do ludzi i sytuacji.
- Są znacznie bardziej pewni siebie oraz swoich kompetencji w roli menedżera.
- Odczuwają większy komfort pracy na stanowisku związanym z zarządzaniem ludźmi.
- Są gotowi do pełnienia nowej, odpowiedzialnej roli lidera.

## Inwestycja:

**Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej**

**z success fee: 10.600 PLN netto / 2 dni (5.300 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.600 PLN netto / 2 dni (4.800 PLN netto / 1 dzień)**

Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.





## Program szkolenia

### Dzień 1

- Wprowadzenie do szkolenia.
- Dekalog menedżera – czyli 10 zasad efektywnego zarządzania ludźmi.
- Funkcje menedżera – z jakich technik i narzędzi może i powinna korzystać osoba zarządzająca zespołem.
- Nowa rola – strategię przyjmowania nowej roli w zespole, w sytuacji, kiedy dotychczasowi koledzy stają się podwładnymi.
- Co musisz wiedzieć o swoim zespole, aby skutecznie nim zarządzać. Potrzeby, aspiracje, preferencje pracowników a efektywność funkcjonowania zespołu.
- Rozmowy rozwojowe i oceniające – sztuka udzielania feedbacku.
- Wprowadzenie do Development Centre – podział na role. Połowa grupy wciela się w role asesorów/obserwatorów, druga połowa w rolę uczestników DC. Zapoznanie z metodologią i arkuszami oceny.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Przypomnienie pierwszego dnia i najważniejszych funkcji i narzędzi menedżerskich. Przygotowanie do Development Centr.
- Ćwiczenia developmentowe dotyczące konkretnych funkcji menedżerskich, takich jak motywowanie zespołu, delegowanie zadań, organizowanie pracy. Każdy z uczestników obserwowany jest przez przynajmniej dwóch asesorów. Asesorzy notują wszystkie zachowania uczestników nawiązujące do konkretnych opisów kompetencji zawartych w arkuszach oceny.
- Każdy z uczestników DC otrzymuje szczegółową informację zwrotną od swoich asesorów. Następuje zamiana ról. Asesorzy stają się uczestnikami DC, mierząc się z zupełnie nowymi zadaniami, badającymi te same kompetencje, lecz inne zachowania. Uczestnicy z pierwszego developmentu wcielają się w rolę asesorów.
- Feedback po drugim DC.
- Zebranie wszystkich doświadczeń uczestników i porównanie ich do omawianych wcześniej funkcji menedżerskich. Wnioski z Development Centre.
- Tworzenie indywidualnych planów rozwojowych, na podstawie uzyskanych wcześniej feedbacków.
- Podsumowanie szkolenia.



## Motywowanie pracowników

Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom narzędzi i technik motywowania podwładnych i współpracowników w sposób odpowiadający ich indywidualnym potrzebom i oczekiwaniom. Modelem metodologicznym wokół którego zbudowane jest szkolenie jest Insights Discovery®, jedno z najpopularniejszych współcześnie psychologicznych narzędzi biznesowych, bazujące na typologii umysłu C. G. Junga. Uczestnicy poznają typologię i uczą się wykorzystywać ją w praktyce. Na podstawie nabytej wiedzy i znajomości swoich pracowników, dopasowują profile osobowe Insights do profili swoich pracowników.

### Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Zarządzają zespołem przynajmniej 3-osobowym.
- Przygotowują się do pełnienia roli menedżera/lidera zespołu.
- Zarządzają silnie zróżnicowanym zespołem.
- Niektórzy pracownicy z ich zespołów pracują mniej efektywnie niż powinni.
- W zespole występuje zbyt duża rotacja pracowników.
- Dochodzi do zbyt częstych nieporozumień w relacji z pracownikami, którymi zarządzają.
- Chcą pogłębić swoją wiedzę z zakresu motywowania i komunikacji z różnymi typami osób.
- Chcą lepiej zrozumieć potrzeby i preferencje osób, którymi zarządzają lub/i z którymi współpracują.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Traktują każdego ze swoich pracowników w sposób indywidualny.
- Potrafią skutecznie dobrać strategię motywowania do konkretnej osoby.
- Wiedzą w jaki sposób zarządzać motywacją swojego zespołu.
- Znają własne silne strony oraz obszary rozwoju jeśli chodzi o motywowanie i komunikację z różnymi typami osób.
- Rozumieją przyczyny konfliktów oraz demotywację niektórych osób ze swojego zespołu i są w stanie przeciwdziałać takim sytuacjom w przyszłości.
- Są bardziej tolerancyjnie na różne style pracy swoich pracowników. Patrzą bardziej na osiągnięte efekty a mniej na sposób pracy, który do nich prowadzi.

Dnia pierwszego uczestnicy dowiadują się na czym polegają najważniejsze psychologiczne różnice pomiędzy ludźmi, dlaczego nie powinno się stosować tych samych narzędzi motywacyjnych w stosunku do każdej osoby i w jaki sposób rozpoznawać i reagować na potrzeby różnych typów osobowości. W wersji **rozszerzonej** szkolenia uczestnicy poznają dodatkowo profile indywidualne swoich podwładnych. Dzień drugi szkolenia przeznaczony jest na pokazanie uczestnikom w jaki sposób wiedzę, narzędzia i techniki poznane w pierwszym dniu szkolenia wykorzystać w celu zmieniania destrukcyjnych i wzmacniania wspierających przekonań oraz podnoszenia poziomu zaangażowania innych ludzi. Jako podsumowanie szkolenia każdy z uczestnikom przygotowuje plan zarządzania motywacją 1 wybranej osoby ze swojego otoczenia, który następnie poddawany jest szczegółowej analizie i dyskusji.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.200 PLN netto / 2 dni (5.100 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.200 PLN netto / 2 dni (4.600 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Powitanie uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
- Skąd biorą się różnice indywidualne – dlaczego z jednymi ludźmi dogadujemy się lepiej a z innymi gorzej. Ćwiczenia pokazujące różnice w postrzeganiu rzeczywistości przez różne osoby.
- Typologia osobowości nawiązująca do biznesowego modelu Insights Discovery, bazującego na teorii C. G. Junga. Wyjaśnienie psychologicznych podstaw różnic w motywowaniu różnych typów osobowości.
- Autodiagnoza – na podstawie kilku krótkich ćwiczeń uczestnicy, obserwując swoje reakcje, poznają własne preferencje komunikacyjne i motywacyjne, i dowiadują się, do którego z typów osobowości jest im najbliższym, z kim najłatwiej im się porozumieć oraz co zmienić we własnym zachowaniu by skutecznie zarządzać motywacją swojego typu antagonistycznego.
- Mocne strony i obszary rozwoju każdego z 4 typów Insights. Po czym rozpoznawać każdy z 4 typów, w jaki sposób nimi zarządzać by unikać konfliktów i demotywacji.
- Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

### Dzień 2

- Powtórzenie wiedzy z dnia pierwszego.
- Zarządzanie typem antagonistycznym – w jaki sposób komunikować się, motywować do działania, delegować zadania i udzielać feedbacku pracownikowi każdego typu osobowości, w szczególności z przeciwnego bieguna koła Insights (osobie różniące się od nas najbardziej).
- Zespół na kole Insights – na podstawie własnych obserwacji i nabytej wiedzy, uczestnicy „nanoszą” swoich pracowników na koło Insights. Analiza mocnych stron i zagrożeń takiego składu personalnego zespołu. Wnioski dotyczące zarządzania i przyszłych rekrutacji.
- Komunikacja i motywowanie pracowników w zespole zróżnicowanym – w jaki sposób budować swoje wypowiedzi (komunikacja werbalna i niewerbalna), aby pracownicy, niezależnie od profilu osobowościowego, czuli się zmotywowania do działania.
- Planowanie motywacji dla wybranego pracownika - na podstawie nabytej wiedzy i znajomości swoich pracowników, każdy z uczestników planuje działania motywacyjne na najbliższy miesiąc dla jednego, wybranego pracownika ze swojego zespołu. Następuje omówienie i analiza powstałych strategii.
- Podsumowanie szkolenia.





# Zarządzanie sytuacyjne

Myśl przewodnią przyświecająca szkoleniu brzmi: „Aby skutecznie motywować pracownika do rozwoju - musisz znać kierunek rozwoju. Aby znać kierunek rozwoju - musisz znać pracownika. Aby znać pracownika – musisz z nim rozmawiać.”

Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy psychologiczno-socjologicznej z zakresu wdrażania pracownika do roli w zespole w taki sposób, by podtrzymać i ukierunkować jego motywację. Modele metodologiczne wokół których zbudowane jest szkolenie, to rewolucyjna teoria ról zespołowych M. Belbina oraz koncepcja Przywództwa Sytuacyjnego K. Blancharda. Połączenie tych dwóch modeli daje menedżerom trójwymiarowe spojrzenie na rozwój pracownika w organizacji oraz dostarcza bogaty arsenał narzędzi do świadomego zarządzania motywacją i rozwojem podwładnych.

Przed szkoleniem, każdy z uczestników da swoim pracownikom do wypełnienia kwestionariusz ról zespołowych M. Belbina. Podczas szkolenia otrzymają gotowe wyniki, poznają predyspozycje i preferencje swoich podwładnych i zastanowią się nad dopasowaniem ich do najważniejszych w zespole ról.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Zarządzają zespołem przynajmniej 3-osobowym.
- Przygotowują się do pełnienia roli menedżera/lidera zespołu.
- Pomimo doświadczenia w zarządzaniu, mają problemy ze zmotywowaniem niektórych osób do efektywnej pracy.
- Mają wrażenie, że na płaszczyźnie komunikacyjnej ze swoimi podwładnymi dochodzi zbyt często do nieporozumień.
- W ich zespole znajdują się osoby z różnym stażem w zespole i doświadczeniem na podobnym stanowisku.
- Niektórzy pracownicy z ich zespołów pracują mniej efektywnie niż powinni.
- W zespole występuje zbyt duża rotacja pracowników.
- Dochodzi do zbyt częstych nieporozumień w relacji z pracownikami, którymi zarządzają.
- Chcą lepiej zrozumieć potrzeby i preferencje osób, którymi zarządzają lub/i z którymi współpracują.

## Po szkoleniu uczestnicy:

- Są bardziej efektywni jako menedżerowie.
- Są bardziej lubiani w swoich zespołach.
- Rozumieją zróżnicowane potrzeby swoich pracowników wynikające z dynamiki rozwoju w organizacji.
- Traktują każdego ze swoich pracowników w sposób odpowiadający etapowi rozwoju w organizacji, na którym się on znajduje.
- Potrafią dobrać odpowiedni rodzaj komunikacji do typu osobowości i etapu rozwoju na jakim znajduje się pracownik.
- Potrafią dobrać odpowiedni rodzaj motywacji do typu osobowości i etapu rozwoju na jakim znajduje się pracownik.
- Rozmawiają ze swoim pracownikami częściej i bardziej otwarcie.
- Potrafią w sposób świadomy opierać decyzje personalne o preferencje, predyspozycje, posiadane kompetencje a także etap rozwoju pracownika w organizacji.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.600 PLN netto / 2 dni (5.300 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.600 PLN netto / 2 dni (4.800 PLN netto / 1 dzień)**

Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.





## Program szkolenia

### Dzień 1

- Powitanie uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
- Teoria ról zespołowych M. Belbina – omówienie preferencji i predyspozycji wynikających z ról społecznych, zadaniowych i intelektualnych.
- Menedżer jako dobry obserwator – analiza zachowa pracowników, rozpoznawanie pełnionych przez nich ról. Porównanie własnych obserwacji z wynikami uzyskanych z kwestionariuszy.
- Szanse i zagrożenia dla efektywności wynikające z różnych konfiguracji ról w zespole.
- Konflikt ról – jakie są konsekwencje obsadzenia pracownika w niewłaściwej roli, jakie są konsekwencje współpracy z pracownikiem, którego rola jest antagonistyczna w stosunku do roli przełożonego.
- Prowadzenie rozmowy rozwojowej z uwzględnieniem roli pełnionej przez pracownika.
- Dobór pracowników do zespołu – *case study*. Na podstawie analizy opisanego przypadku, zadaniem uczestników jest stworzyć idealny profil pracownika.
- Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

### Dzień 2

- Powtórzenie wiedzy z dnia pierwszego.
- Koncepcja Przywództwa Sytuacyjnego K. Blancharda – omówienie.
- 4 etapy rozwoju pracownika w organizacji i związane z nimi pułapki motywacyjne.
- Jak rozpoznać na którym etapie znajduje się pracownik – studium przypadku.
- Jak wspierać w rozwoju pracowników – dobór technik, narzędzi i zachowań menedżera na każdym z 4 etapów rozwoju pracownika.
- Typy zachowań wspierających i instruujących i ich proporcje na każdym z 4 etapów.
- Symulacja rozmowy rozwojowej z pracownikami na każdym z 4 etapów.
- Planowanie ścieżki rozwoju dla pracownika na określonym etapie rozwoju, z preferencjami i predyspozycjami do pełnienia określonej roli – wykorzystanie wiedzy z całego szkolenia w celu zaplanowania gotowych modeli rozwojowych dla konkretnych pracowników.
- Analiza zaplanowanych modeli rozwoju.
- Podsumowanie szkolenia.



## Garnitur kontra garsonka – czyli jak budować dobre relacje w pracy

Program opracowany w oparciu o wiedzę i metody pracy wybitnego eksperta w dziedzinie relacji damsko-męskich Johna Gray'a („Mężczyźni są z Marsa, kobiety są z Wenus”) oraz światowej sławy neurologa dr Anne Moir („Płeć mózgu”). Prowadząca szkolenie – Joanna Sajko-Stańczyk, autorka książki „Garnitur kontra garsonka, czyli jak budować dobre relacje w pracy” jest jedynym w Polsce psychologiem osobiście przeszkolonym i certyfikowanym przez Johna Gray'a i Anne Moir.

Prezentowane szkolenie jest zindywidualizowane pod kątem płci ze względu na odmienne u kobiet i mężczyzn potrzeby i zachowania. Wrodzone odrębności w strukturze mózgu sprawiają, że obie płcie różnią się od siebie nie tylko pod względem fizycznym, ale także emocjonalnym i społecznym. Szkolenie ma na celu doskonalenie umiejętności pracowników na płaszczyźnie budowania udanych relacji między kobietami a mężczyznami w pracy. Celem nadrzędnym jest zakończenie „wojny płci” poprzez uświadomienie, że prawdziwą harmonię w relacji osiągamy wtedy, gdy nasze różnice uzupełniają się, a nie ścierają.

**Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:**

- Pomimo, iż od lat pracują z kobietami i mężczyznami wciąż źle interpretują intencje drugiej płci i wywołują swoim zachowaniem nieadekwatną reakcję drugiej strony.
- Choć świetnie dogadują się z przedstawicielami swojej płci, nie potrafią nawiązać tej samej „nici porozumienia” z płcią odmienną.
- Odbyły już wiele szkoleń z zakresu zarządzania personelem a nadal mają problem z dotarciem do niektórych pracowników.
- Choć chcą wspierać i pomagać współpracownikom, ich intencje odbierane są przez drugą płęć opatrnie.
- Zarządzają zespołem, który wciąż zmaga się z niezrozumiałymi konfliktami pomiędzy jego członkami, co wpływa na efektywność pracy całej grupy.
- Spotykają się z brakiem zrozumienia, wsparcia i szacunku ze strony przedstawicieli drugiej płci.

**Po szkoleniu uczestnicy:**

- Wiedzą jak prawidłowo rozszyfrowywać komunikaty płci przeciwnej aby budować zdrowsze relacje i lepszą atmosferę w pracy.
- Zdobędą wiedzę na temat drugiej płci opartą o rzetelne badania naukowe oraz zdobędą praktyczne wskazówki na temat tego jak postępować zarówno z kobietami jak i mężczyznami.
- Uzyskają praktyczne wskazówki na temat zarządzania pracownikami przy uwzględnieniu różnic płciowych oraz nawiązywania bezkonfliktowej współpracy z partnerem biznesowym odmiennej płci.
- Poznają naturalne źródła motywacji kobiet i mężczyzn i zamiast stosować „sztuczne techniki motywacyjne” będą potrafili zapewniać wsparcie i wysoki poziom motywacji kobietom i mężczyznom.
- Zrozumieją różnice w radzeniu sobie ze stresem przez kobiety i mężczyzn i dowiedzą się jak łagodzić związane z nimi napięcie.
- Nauczą się rozpoznawać i łączyć typowo kobiece i typowo męskie umiejętności w zespole, a tym samym podniosą jego efektywność i kreatywność.

## Inwestycja:

**Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej**

**z success fee: 10.980 PLN netto / 2 dni (5.490 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.880 PLN netto / 2 dni (4.940 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

#### Komunikacja z „obcokrajowcem” – „damsko-męski kurs językowy w pracy”

- Poznanie różnic w sposobie komunikacji kobiet i mężczyzn.
- Eliminowanie barier związanych z różnicami w stylu komunikacji kobiet i mężczyzn – prawidłowa interpretacja komunikatów płci przeciwnej.
- Sztuka uzyskiwania wsparcia ukryta w słowach.
- Prośzenie o więcej ... awans w męskim świecie.
- Jak budować dobre relacje w domu – mąż i dzieci też mają płęć.

#### Zarządzanie zespołem a „płęć mózgu” – jak skutecznie motywować kobiety i mężczyzn

- Sprawowanie przywództwa – kierownictwo wobec kobiet, kierownictwo wobec mężczyzn - współpraca, przydzielanie obowiązków, stawianie oczekiwań, dyscyplinowanie.
- Budowanie własnego autorytetu – różnice w wywieraniu wpływu na mężczyznę i kobietę, różne style zarządzania kobiet i mężczyzn.
- Kreowanie własnego wizerunku – wywieranie dobrego wrażenia na partnerach biznesowych „drugiej płci”.
- Motywowanie pozafinansowe – za co nagradzają kobiety, a za co mężczyźni.
- Konstruktwna krytyka, skuteczna pochwała – zwiększanie efektywności pracy podwładnych.

### Dzień 2

#### Różnice w reagowaniu na stres – co pomaga kobietom a co mężczyznom

- Poznanie odmiennych sposobów reagowania kobiet i mężczyzn na stres.
- Powiązania oraz różnice między stresem „domowym” a zawodowym .
- Efektywne metody obniżania poziomu stresu u przedstawicieli płci przeciwnej.
- Sposoby samodzielnego redukowania napięcia zgodnego z „kobietą płcią mózgu”.

#### „Po pracy ...” – jak uzyskiwać wsparcie od najbliższych i odzyskać równowagę

- Nauka konstruktywnego radzenia sobie z emocjami swoimi i partnera.
- „Pan Załatwiacz” i „Domowy komitet ulepszeń” – różnice w sposobach rozwiązywania problemów, jak uniknąć niepożądanych zachowań.
- Oksytocyna i Testosteron pod jednym dachem - sposoby na podniesienie hormonów szczęścia obydwu płci.
- Zakres obowiązków w związku - o co chodzi kiedy kobieta oczekuje zbyt wiele, czy mężczyzna naprawdę jest, aż tak leniwy.
- Różne sposoby na odzyskiwanie równowagi psychicznej – kobieca studnia i męska jaskinia.
- Jak zapobiegać przedłużającym się konfliktom – jak radzić sobie z uczuciem żalu i urazy.
- Sposób na emocjonalny detoks – bezpieczne wyrażanie uczuć.



# Techniki coachingowe w pracy menedżera

Proponowany program szkoleń ma na celu podniesienie kompetencji menedżerów w zakresie stosowania różnorodnych technik coachingowych w codziennej pracy z podległymi pracownikami.

Proponowany rodzaj coachingu: Leadership coaching. Coaching w tym wydaniu uwzględnia rozumienie przywództwa jako „prowadzenie innych„poprzez inspirowanie ich swoim rozumieniem wizji i misji. Bardziej niż tradycyjnej relacji „lider – podwładny” proponujemy stworzenie relacji „lider – lider”, w których każdy członek zespołu jest także liderem.

Zajęcia odbywają się w formie aktywnego warsztatu, w którym uczestnicy zdobywają niezbędną wiedzę oraz umiejętności potrzebne do zastosowania w praktyce. W trakcie zajęć Trenerzy podają przykłady z własnego doświadczenia i odwołują się do realnych sytuacji, z którymi uczestnicy szkolenia spotykają się na co dzień.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Pracują na stanowisku kierowniczym i zarządzają przynajmniej 1 osobą.
- Są przygotowywani do pełnienia funkcji menedżerskiej.
- Do ich obowiązków należy motywowanie pracowników a także wyznaczanie im celów i monitorowanie ich realizacji.
- Do ich obowiązków należy prowadzenie rozmów feedbackowych lub/i rozwojowych z pracownikami.
- Mają zbyt twardy lub zbyt miękki styl zarządzania.
- Nie są zbyt pewne siebie jako menedżerowie.
- Delegowane przez nich zadania nie są wykonywane na najwyższym poziomie.
- Chcą nauczyć się skutecznego motywowania swoich pracowników.
- Chcą nauczyć się skutecznego zarządzania rozwojem swoich pracowników.

## Po szkoleniu uczestnicy:

- Będą bardziej obiektywni w zakresie stawiania celów i udzielania feedbacku swoim pracownikom.
- Będą potrafili skuteczniej ukierunkować potencjał pracowników, co przełoży się na ich wyższą motywację i efektywność pracy,
- Będą potrafili w sposób zrozumiały i motywujący prowadzić rozmowy oceniające, motywacyjne i feedbackowe.
- Będą stawiać swoim pracownikom cele bardziej realne, mierzalne i dostosowane do ich indywidualnych predyspozycji.
- Będą mieli wyższą świadomość własnego potencjału menedżerskiego, swoich mocnych stron i obszarów rozwoju.
- Będą pewniejsi siebie jako menedżerowie.
- Będą lepiej postrzegani i wyżej oceniani przez swoich pracowników.

Szkolenie prowadzone jest przez doświadczonego menedżera, licencjonowanego coacha, który każdą z zawartych w nim technik przetestował w praktyce. Zastosowane w nim metody pozwalają na realne podniesienie poziomu motywacji pracowników, którymi zarządza dany menedżer, co przełoży się w sposób mierzalny na efektywność pracy poszczególnych zespołów.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.800 PLN netto / 2 dni (5.400 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.800 PLN netto / 2 dni (4.900 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

#### Założenia i cele coachingu

- Definicja coachingu / Czym coaching jest, a czym nie / Zasady efektywnego coachingu
- Standardy i etyka pracy coacha
- Budowanie zaangażowania coacha w proces coachingu

#### Komunikacja w coachingu – przebieg rozmowy coachingowej

- Plan rozmowy coachingowej
- Czym jest porozumienie coach-klient? (cechy, wskaźniki, znaczenie porozumienia)
- Dopasowanie/Rapport
- Otwieranie schematów myślowych/modelu świata -> budowanie poczucia możliwości
- Badanie wagi, szukanie motywacji, uzasadnianie
- Sprawdzenie ekologii/ rzutowanie w przyszłość
- Ćwiczenie – budowanie porozumienia w parach, feedback
- Model: Co, Dlaczego, Jak i Kiedy

#### Narzędzia coachingowe

- Użycie odzwierciedlenia i podążania
- Konfrontowanie niespójności
- Przeramowanie
- Technika asocjacji/dysocjacji
- Użycie bezpośredniości
- Użycie metafory
- Umiejętność słuchania wielopoziomowego
- Pytania otwarte
- Zmiana perspektywy

#### Wyznaczanie celu wg S. M. A. R. T. E. R

- Definicja celu
- Omówienie SMARTer
- Indywidualne wyznaczanie celów
- Mini sesje dot. wyznaczania i formułowania celu
- Zastosowanie i narzędzia realizacji celów krótko i długoterminowych
- Omówienie

#### Model coachingowy SKOK/ SPIN/RESOLVE/GROW

- Omówienie dwóch wybranych modeli coachingowych
- Podsumowanie szkolenia.





# Budowanie efektywnych zespołów

Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności z zakresu samodzielnego pozyskiwania i wdrażania najlepszych pracowników do swoich zespołów. Na szkolenie składają się dwa bloki tematyczne: budowanie zespołu w oparciu o indywidualne role w świetle teorii M. Belbina oraz rekrutowanie pracowników metodą wywiadu behawioralnego.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Zarządzają zespołem przynajmniej 3-osobowym.
- Przygotowują się do pełnienia roli menedżera/lidera zespołu.
- Do ich zadań należy między innymi samodzielne pozyskiwanie pracowników do swoich zespołów.
- Aktywnie współpracują z działem HR w obszarze rekrutowania pracowników do swoich zespołów.
- Mają wpływ na to, z jakimi ludźmi współpracują lub/i będą współpracować.
- Współpraca w zespole, którym zarządzają, przebiega nie tak efektywnie jak powinna.
- Zarządzają silnie zróżnicowanym zespołem.
- Niektórzy pracownicy z ich zespołów pracują mniej efektywnie niż powinni.

## Po szkoleniu uczestnicy:

- Potrafią samodzielnie zaprojektować i przeprowadzić rekrutację do swojego zespołu.
- Potrafią skutecznie wspierać rekruterów w zakresie definiowania kompetencji i pozyskiwania pracowników.
- Potrafią zweryfikować dopasowanie pracowników w swoim zespole do preferowanych przez nich ról.
- Potrafią sprawdzić predyspozycje i preferencje swoich pracowników pod kątem efektywności na danym stanowisku.
- Potrafią skutecznie dopasować pozyskanego pracownika do wakującej roli w zespole.
- Posiadają rzetelne podstawy do budowania efektywnego zespołu w sposób przemyślany i zorganizowany.
- Są znacznie bardziej pewni siebie jeśli chodzi o pozyskiwanie właściwych ludzi i zarządzanie nimi.

Pierwszego dnia każdy z uczestników nie tylko pozna model budowania zespołu w oparciu o predyspozycje i preferencje do pełnienia określonych ról, ale także wypełni Kwestionariusz Ról Zespołowych Belbina, poznając swoją preferowaną rolę, jej silne i słabsze strony. Na życzenie, każdy z uczestników otrzyma demonstracyjną wersję kwestionariusza Belbina, przy użyciu której będzie sprawdzać role w zespole, którym na co dzień zarządza. Drugi dzień szkolenia zakończony zostanie nagrywaną na video symulacją rozmowy rekrutacyjnej.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.400 PLN netto / 2 dni (5.200 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 9.400 PLN netto / 2 dni (4.700 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Powitanie uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
- Definiowanie potrzeby rekrutacyjnej – etap wstępny świadomego budowania zespołu.
- Budowanie zespołu w oparciu o Teorię Ról Belbina. Geneza i założenia Teorii Ról.
- Wypełnienie kwestionariusza Belbina. Identyfikacja własnej roli.
- Omówienie wszystkich ról z uwzględnieniem mocnych stron i obszarów rozwoju.
- Konstruowanie arkusza oceny kandydata w świetle Teorii Ról.
- Badanie i dopasowania roli podczas rozmowy rekrutacyjnej oraz ćwiczeń assessmentowych.
- Zespoły idealne – konfiguracja ról.
- Symulacje konstruowania zespołów idealnych w oparciu o studium przypadku bazujące na realiach rynkowych.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- Powtórzenie wiedzy z dnia pierwszego.
- Tworzenie i praktyczne wykorzystanie profilu idealnego kandydata.
- Definiowanie kompetencji - konstruowanie arkusza oceny. Wybór i określenie zachowań definiujących kompetencje na stanowiskach, na które uczestnicy prowadzą rekrutacje.
- Rozmowa rekrutacyjna – przebieg. W jaki sposób przeprowadzić efektywną rozmowę rekrutacyjną. Omówienie każdego etapu ze szczególnym uwzględnieniem pytań i odpowiedzi kandydata na każdym etapie.
- O co wolno pytać a o co nie należy. Ryzyko związane z różnego rodzaju pytaniami.
- Pierwsze wrażenie podczas rozmowy rekrutacyjnej – co robić, czego unikać.
- Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas rozmowy rekrutacyjnej – jak budować wrażenie wiarygodności i profesjonalizmu oraz jak odczytywać sygnały niewerbalne kandydatów.
- Wprowadzenie do tematyki wywiadu behawioralnego / kompetencyjnego.
- Rodzaje i zastosowanie pytań rekrutacyjnych: teoretyczne, naprowadzające i behawioralne.
- Wykorzystanie modelu STAR do badania kompetencji kandydata – pytania behawioralne ubrane w strategię 3-wymiarowego sondowania kompetencji.
- Analiza *case studies* – filmy z rozmów rekrutacyjnych. Rozpoznawanie i analiza błędów popełnianych przez rekruterów.
- Video-feedback – symulacja rozmów rekrutacyjnych nagrywana i odtwarzana na video.
- Podsumowanie szkolenia.



## Kontakt

Business Partners

Ul. Lutomska 109a/6

91-046 Łódź

[www.trainyou.pl](http://www.trainyou.pl)

[office@trainyou.pl](mailto:office@trainyou.pl)



Business  
Partners.

**Dyrektor zarządzający:**

Piotr Drozdowski

Tel.1.: +48 697 597 418

Tel.2.: +48 697 597 888

[piotr.drozdowski@trainyou.pl](mailto:piotr.drozdowski@trainyou.pl)