

Program szkolenia: **Siła komunikacji w kierowaniu zespołem**

Dzień 1	
Moduł 1	<ul style="list-style-type: none"> • Przywitanie • Przedstawienie celów warsztatu • Przedstawienie uczestników Wprowadzenie wspólnego języka w komunikacji <ul style="list-style-type: none"> • Przyczyny błędów komunikacji • Typy osobowości i ich styl komunikacji introwertyk a ekstrawertyk • Matryca zachowań - uwarunkowania kulturowe i świadome zachowania Omówienie stylów zachowań w modelu DiSC® <ul style="list-style-type: none"> • Konstrukcja modelu • Różnice w funkcjonowaniu i odbieraniu otoczenia • Podłoże ludzkich zachowań
Moduł 2	Analiza poszczególnych typów osobowości <ul style="list-style-type: none"> • Charakterystyka i naturalne predyspozycje • Mocne strony • Zagrożenia • Obawy • Decyzyjność • Sposoby identyfikacji danego typu osobowości • Źródła motywacji • Komunikacja
Moduł 3	Warsztat <ul style="list-style-type: none"> • Dostosowanie sposobów komunikacji do danego typu osobowości • Rozpoznawanie typów osobowości na podstawie konkretnych przykładów • Gra: dostrojenie
Moduł 4	Praktyczne wykorzystanie modelu <ul style="list-style-type: none"> • Zarządzanie potencjałem pracowników poprzez komunikację • Strategie budowania zaangażowania • Model DiSC® w procesie rekrutacyjnym • Spójne środowisko pracy • Zapobieganie konfliktom • Opanowywanie konfliktów • Formułowanie wariantów informacji zwrotnej
Networking	Sesja networkingowa <ul style="list-style-type: none"> • Spotkania z gośćmi specjalnymi • Dyskusje • Wymiana doświadczeń

Dzień 2	
Moduł 1	<p>Dlaczego ludzie nie słuchają?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Główne problemy i wyzwania w komunikacji wewnątrz organizacji • Teoria „Cywilizacji empatii” wg Jeremego Rifkina <p>Aktywne słuchanie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Test dwuznaczności • Świadomy dialog: zaangażowanie, otwartość, autentyczność • Badanie intencji <p>Sztuka zadawania pytań</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gra: „Pytanie na pytanie” • Istota pytań otwartych • Metodologia naturalnego pogłębiania odpowiedzi • Mowa ciała a komunikacja interpersonalna
Moduł 2	<p>Narzędzia relacyjne</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tworzenie bazy relacji • Perspektywa rozmówcy • Konstrukcja komunikatu zwrotnego <p>Zarządzanie rozmową</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jak racjonalnie zmienić temat, nie urażając rozmówcy? • Jak wprowadzać trudne tematy w miękki sposób? • Skuteczne egzekwowanie
Moduł 3	<p>Wywieranie wpływu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Termometr relacji • Jak zainspirować pracownika do działania? • Teoria dowodu społecznego • Co zrobić, gdy czujemy, że rozmówca nie jest z nami szczery? • Metoda odkrywania niejasności i kłamstw • Dlaczego ludzie nie lubią tanich pochwał? • Tworzenie komunikatów wzmacniających
Moduł 4	<ul style="list-style-type: none"> • Dlaczego czasami warto przyznać się do błędu? Postawa „anty-menedżerska” • Technika jujitsu – jak wykorzystać słowa rozmówcy „przeciwko” niemu? • Taktyka „all-in” w zarządzaniu ludźmi <p>Warsztat podsumowujący</p> <ul style="list-style-type: none"> • Powtórzenie poznanych technik i zastosowanie w praktyce • Sposoby podnoszenia wydajności pracy • Podsumowanie i zakończenie szkolenia