



KOMUNIKACJA I FEEDBACK – MAGIA TRUDNEJ ROZMOWY, czyli jak nie stracić zaangażowanych pracowników i odzyskać tych, którzy tak zaangażowani nie są

Trudna rozmowa. Czyli każda rozmowa, przed którą musimy wziąć głębszy wdech, choć przez chwilę ułożyć sobie w głowie scenariusz tego, co powiemy i jaki chcielibyśmy osiągnąć dzięki niej efekt. To każda rozmowa, kiedy coś, co miało się dzieć nie zostało wdrożone, kiedy coś zostało ustalone a nie zostało dotrzymane, kiedy zaobserwujemy spadek motywacji lub kiedy pracownik wprost wyraża swoje niezadowolenie z sytuacji, w której się znalazł i przychodzi z tym do nas. To, z czym wyjdzie, z jakim nastawieniem, jakim przekonaniem na nasz temat ma często niedoceniane znaczenie w tym, jak dalej układać się będzie nasza z nim relacja i jak wyglądać będzie jego efektywność.

Trudna rozmowa ma swój schemat, ma swój porządek. Jest również przestrzenią, w której w krótkim czasie menedżer musi zastosować całą paletę swoich kompetencji i intuicji. W której często detale potrafią zdecydować o jej efektywności. To podczas niej można bardzo dużo wygrać. Ale i bardzo dużo stracić. Dlatego też, na niej skupimy się podczas tego szkolenia.

Zapraszamy na autorski trening **Marka Guzowskiego**, w czasie którego

- poznasz wygodny schemat rozmowy, który pozwoli Ci zakończyć konstruktywnie większość trudnych rozmów z pracownikami,
- zaznajomisz się z podstawowymi narzędziami komunikacyjnymi, które pozwolą Ci efektywnie udzielić informacji zwrotnej,
- będziesz mieć okazję przećwiczyć rozmowę w praktyce, otrzymać feedback o najmniejszych detalach, które mogą przesądzić o tym, jak zakończy się spotkanie.

KOMUNIKACJA I FEEDBACK – MAGIA TRUDNEJ ROZMOWY, czyli jak nie stracić zaangażowanych pracowników i odzyskać tych, którzy tak zaangażowani nie są

Program szkolenia

09.00–10.30 BLOK 1. Wprowadzenie do komunikacji

Będzie to blok świadomościowo-narzędziowy. Wprowadzone zostaną kluczowe pojęcia, które zbudują wspólną bazę do dalszej pracy. Będziemy pracować nad zbudowaniem świadomości komunikacyjnej. Rozbierzemy proces komunikacji na czynniki pierwsze, by lepiej zrozumieć na którym etapie i dlaczego powstają bariery, uniemożliwiające skuteczne zrozumienie się dwójki rozmawiających z sobą ludzi. Będzie to okazja by poznać, przypomnieć lub utrwalić sobie pomocne w codziennej komunikacji schematy udzielania informacji zwrotnej, które - gdy staną się nawykiem - pozwalają efektywnie wpływać na zachowania pracowników.

10.45 - 12.15 BLOK 2. Trening podstawowych narzędzi

Będzie to blok warsztatowy, którego integralną część stanowić będzie trening formułowania informacji zwrotnej w ramach zaproponowanego, sprawdzonego w boju, schematu. Będzie to okazja do zbudowania bazy, fundamentu, na którym opiera się każda efektywnie przeprowadzona trudna rozmowa. Podczas tego bloku zbudowane zostaną podwaliny pod nawyk - bo sala szkoleniowa to najlepsze miejsce by ćwiczyć.

13.00 - 14.30 BLOK 3. Pierwsze trudne rozmowy.

Od tego momentu wejdziemy w rytm pracy nad zbudowaniem kompetencji w prowadzeniu trudnych rozmów. Będziemy pracować w mniejszych zespołach, z wykorzystaniem narzędzia scenek na przygotowanych przez trenera przykładach. Każdy uczestnik kilkakrotnie wcieli się w rolę menedżera, pracownika i obserwatora. Będzie to okazja, żeby zastosować z poprzedniego bloku narzędzia w kontekście trudnej rozmowy, która toczy się swoją unikatową dynamiką i dobre przygotowanie jedynie wspiera a nie jest gwarantem sukcesu, gdyż w grę zaczynają wchodzić emocje, intuicja, uważne słuchanie czy zadawanie pytań. Kluczowym elementem będzie feedback udzielony przez pozostałych uczestników oraz przez trenera.

14.45 - 16.15 BLOK 4. Zrozumieć dynamikę rozmowy

Trudna rozmowa to swoisty taniec ról, które w niej odgrywamy. My i nasz pracownik. Trzymając się nurtu analizy transakcyjnej przyjrzymy się schematom postępowania w rozmowie, by lepiej zrozumieć swoje emocje i emocje naszego pracownika, by świadomie obserwować to, co dzieje się podczas rozmowy. Dzięki temu można skutecznie reagować, tworząc przestrzeń do konstruktywnego rozwiązania. Przyjrzymy się rolom wybawcy, ofiary i prześladowcy, w które każdemu zdarza się wchodzić w rozmowie i omówimy sposoby wychodzenia z tych ról.

16.15 - 17.00 Zakończenie

Będzie to czas na podsumowanie i opracowanie przez każdego z uczestników indywidualnego planu działania, by rozwijać się w trudnej sztuce, jaką jest prowadzenie trudnych rozmów.

Zajęcia poprowadzi



Marek Guzowski

Doświadczony menedżer, trener, coach i konsultant biznesu w zakresie rozwoju pracowników, HRM oraz marketingu. Psycholog

Od blisko 20 lat prowadzi w Polsce i za granicą warsztaty dla grup i zarządów firm w oparciu o autorski program konsolidacji zespołu. Prowadzi indywidualne sesje rozwojowe oraz szkolenia z zakresu umiejętności miękkich – jego specjalizacją jest rozwój osobisty i efektywne prowadzenie trudnych rozmów. Rozwijają kadrę menedżerską, pracując z młodymi i dojrzałymi menedżerami w obszarach technik zarządzania i przywództwa. Prowadzi sesje strategiczne, długofalowe procesy zmiany i rozwoju organizacji.

Jego pasją jest inspirowanie oraz wspieranie ludzi i organizacji w rozwoju i procesie zmiany.

Przygotowywał i prowadził długofalowe programy doradczo-szkoleniowe dla specjalistów i menedżerów, programy lideryckie, programy wdrażania standardów oraz pojedyncze szkolenia dla Klientów takich jak 3M, Allianz, arvato Services Polska, BOSCH, CBRE, Dachser, DeLaval, Fortaco, Eurobank, Hewlett-Packard, G4S, Nasza-Klasa.pl, Nokia-Siemens, OBI, Saint Gobain, SAMSUNG, TRW, Viessmann czy Whirlpool. Współpracuje z firmami w ramach wewnętrznych, prowadzonych centralnie certyfikacji, realizując globalną politykę szkoleniową.

W ciągu 11 lat pracy na stanowiskach menedżerskich bezpośrednio współpracował z Klientami z branż finansowych, handlowych, produkcyjnych, farmaceutycznych i usług profesjonalnych oraz z administracją publiczną i NGO. Budował i zarządzał zespołami, zarządzał organizacją zatrudniającą ponad 100 osób, wprowadzał na rynek nowe produkty oraz realizował długofalowe projekty rozwojowe i marketingowe.

Tata Tymka. Z zamiłowania podróżnik. Żeglarz polarnomorski i kierowca off-road. Fascynują go ukryte miejsca, ludzie i płynąca z nich inspiracja oraz wszelkie formy pracy dla ludzi z ludźmi

Warunki finansowo-organizacyjne

Temat	KOMUNIKACJA I FEEDBACK, MAGIA TRUDNEJ ROZMOWY
Miejsce	Wrocław, WenderEDU Business Center, ul. Św. Józefa 1/3
Termin	11 października 2022 r. Zajęcia w godzinach 09:00–17:00
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby w zajęciach: 699 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. Cena zawiera: <ul style="list-style-type: none"> • 9 godzin lekcyjnych warsztatów, • materiały szkoleniowe i pomocnicze, • serwis kawowy oraz lunch, • zaświadczenia o przebytych szkoleniu dla każdego uczestnika.
Informacja dodatkowa	Koszt noclegu w pok. 1-os. ze śniadaniem wynosi: <ul style="list-style-type: none"> • Koszt noclegu w WenderEDU Business Center w pok. 1-os. ze śniadaniem wynosi 170 zł brutto.
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.
Zgłoszenia	Zgłoszenia przyjmujemy e-mailem, lub telefonicznie: Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław; tel. 71 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia prześlemy e-mailem do DziałuSzkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel./fax: 71 341 85 10,
e-mail: vade@vade.com.pl

ZGŁOSZENIE na szkolenie – KOMUNIKACJA I FEEDBACK - MAGIA TRUDNEJ ROZMOWY

W terminie:

11.10.2022 r. Wrocław

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

.....

Dokładny adres

.....

tel.: (0) fax:

e-mail: NIP:

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. -

2. -

Data zgłoszenia

Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przedterminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pisemnego potwierdzenia realizacji szkolenia**.

Administratorem Państwa danych jest Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. (Vademecum), z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Aleja Piastów 11 lok. 2.

Państwa dane osobowe przetwarzane są w celu: realizacji usług w zakresie organizacji szkoleń / konferencji / eventów; przekazywania informacji handlowych w zakresie działalności Spółki Vademecum; obsługi księgowej (np. wystawianie faktur za usługi, itd.); dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej; obsługi reklamacji, prowadzenia analiz statystycznych; przechowywania dla celów archiwalnych. **Podstawą przetwarzania Państwa danych osobowych** jest umowa świadczenia usług szkoleniowych, jak również może być dobrowolnie wyrażona zgoda w celu i zakresie wskazanym w jej treści, którą można cofnąć w każdym czasie. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, jednakże brak zgody uniemożliwi Spółce Vademecum przedstawienie Państwu informacji dotyczących oferty naszych produktów lub usług. **Dane osobowe mogą być przekazywane** głównie trenerom współpracującym z Vademecum sp. z o.o., podmiotom zewnętrznym dostarczającym i wspierającym systemy teleinformatyczne Spółki, dostawcom usług prawnych, doradczych, audytowych, hotelarskich czy rachunkowych. Podmioty te będą przetwarzać Państwa dane jedynie na zlecenie, na podstawie niezbędnych umów powierzenia przetwarzania danych oraz przy zapewnieniu przez te podmioty odpowiednich środków w celu ochrony danych. Spółka Vademecum nie przekazuje Państwa danych poza Unię Europejską.

Jako Administrator danych osobowych, Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. zapewnia prawo do: żądania od Administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania danych osobowych; wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania; przenoszenia danych; wniesienia skargi do organu nadzorczego (tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych); cofnięcia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

W przypadku, gdy uczestnik szkolenia nie jest jednocześnie osobą wypełniającą formularz zgłoszeniowy, podmiot zgłaszający jest zobowiązany w imieniu Spółki Vademecum do spełnienia wobec uczestnika obowiązku informacyjnego, tj. do przekazania uczestnikowi informacji wynikających z art. 14 RODO.

We wszelkich sprawach związanych z przetwarzaniem danych osobowych, prosimy kontaktować się na adres: vade@vade.com.pl