



Akademia
Controllingu



Scena rozwoju - scena biznesu.
Trening rozwoju osobistego -
warsztaty autoprezentacji,
komunikacji i negocjacji - 3 dni

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL



Scena rozwoju - scena biznesu. Trening rozwoju osobistego - warsztaty autoprezentacji, komunikacji i negocjacji - 3 dni

KONTAKT

Szkolenia otwarte:

info@akademiacontrollingu.pl

tel. + 48 61 852 33 53

Szkolenia zamknięte:

Marta Elimer

marta.elimer@akademiacontrollingu.pl

tel. + 48 536 111 571

TRENERZY

Grzegorz Chołuj

Opis szkolenia

Prezentujemy trzydniowy projekt szkoleniowo – warsztatowy z zakresu rozwoju osobistego! Obejmuje on autoprezentację, wystąpienia publiczne, komunikację oraz retorykę, a także perswazję z elementami negocjacji. Doświadczenie i wiedza trenera prowadzącego oraz dynamiczny charakter szkolenia sprawią, że odważnie wejdiesz w przestrzeń własnego potencjału i odkryjesz moc własnych możliwości.

Adresaci szkolenia

Jeżeli chcesz:

- zbudować satysfakcjonujące relacje z samym sobą i innymi,
 - skutecznie i ze zrozumieniem komunikować się,
 - prowadzić z sukcesem prezentacje jak i rozmowy biznesowe,
 - jasno określać cele działań, zdobyć naturalną i niewymuszoną motywację, oraz konsekwencję w podejmowanych wyborach
- to szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

Dlaczego warto

Dzięki szkoleniu poznasz lub rozwiniesz swoje umiejętności miękkie, dzięki którym

zrealizujesz to, do czego dążysz. Odkryte podczas kursu zdolności psychologiczno-społeczne pomogą Ci zyskać pewność siebie oraz efektywność w obszarach ściśle związanych z Twoją aktywnością zawodową. Zrozumiesz także, że autoprezentacja, kreowanie wizerunku osobistego bądź zdolność prezentowania treści nie są przeznaczone wyłącznie dla osób związanych ze sceną lub treningiem interpersonalnym!

Szeroko pojęte zdolności interpersonalne są coraz wyżej oceniane przez potencjalnych pracodawców czy kadrę zarządzającą firm z różnorodnych branż. Wszystko ze względu na dynamicznie zmieniającą się sytuację rynkową spowodowaną m.in. globalizacją. Wyłącznie twarde kompetencje jak odpowiedni poziom wykształcenia, szerokie doświadczenie zawodowe, czy też szereg ukończonych kursów przestają być wystarczające do osiągnięcia oczekiwanych wyników lub zamierzonych celów. Wtedy z pomocą przychodzą kompetencje miękkie, których poznanie i opanowanie sztuki umiejętnego posługiwania się nimi mogą okazać się kluczem do sukcesu osobistego oraz zawodowego.

Po szkoleniu do swoich działań będziesz podchodził z pasją, kreatywnością, energią oraz wiarą w realne osiągnięcie sukcesu.

Cele szkolenia

Cele i korzyści szkolenia:

- Poznasz samego siebie i zdobędziesz zaufanie do samego siebie dzięki rozpoznaniu własnego potencjału i ograniczeń.
- Rozwiniesz umiejętności akceptacji, która jest niezbędna do skutecznego i efektywnego działania.
- Dzięki świadomości własnych możliwości i ograniczeń zbudujesz lepsze relacje w życiu prywatnym i zawodowym.
- Zbudujesz „własną markę”, dzięki czemu:
- przekażesz potężną dawkę informacji
- dasz do zrozumienia swojemu słuchaczowi, że jest osobą kompetentną i konsekwentną w działaniu, co dla odbiorcy może oznaczać, że jest pożądanym partnerem biznesowym, albo trudnym przeciwnikiem
- zyskasz większą pewność siebie w sytuacjach stresowych.
- Zdobędzieś umiejętność uniezależnienia się od wpływu czynników zewnętrznych, związanych z oceną, presją i stresem.
- Udoskonalisz umiejętności komunikacji z innymi ludźmi.
- Rozpoznasz własną strefę komfortu i umiejętność przekraczania jej.
- Zdobędzieś większą odwagę i motywację do działania w przestrzeni osobistej i biznesowej.
- Rozpoznasz potencjał perswazyjny własnego głosu.

Program

Moduł I SCENA ROZWOJU – Dzień 1

To będzie podróż przez wiedzę i doświadczenie – głównie doświadczenie! Zacniemy od zagadnień związanych z samopoznaniem i percepcją rzeczywistości. Dlaczego tak postrzegamy samych siebie i innych w otaczającym nas świecie. Potem rozpoznamy własny potencjał osobowościowy i porozmawiamy o umyśle, ego i jego projekcjach. Wszystko po to, aby zdobyć jeszcze więcej zaufania do samego siebie, siły wewnętrznej i pewności siebie!

Zakres tematyczny:

- samoświadomość – kim jestem?
- określenie indywidualnego potencjału – wyobrażenie o sobie a postrzeganie nas przez innych
- samopoznanie warunkiem sukcesu – poznając siebie, poznajemy innych
- elementy life coachingu

Moduł II SCENA BIZNESU: TRENING AUTOPREZENTACJI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

– Dzień 2

„Jeżeli szukasz w tym module tylko nauki o gestach i podstawach autoprezentacyjnych, zawiedziesz się – odeślę Cię do ksiązek. Ten warsztat jest stricte praktyczny. W miarę pracy i odkrywania własnego potencjału, poczujesz i zrozumiesz jak wiele już umiesz. Umiejętność przemawiania jest Twoją wrodzoną zdolnością do dzielenia się refleksją na temat siebie i świata. Jest po prostu czymś naturalnym. Uświadom to sobie i „opowiedz własną historię!” Grzegorz Chołuj

W tym module rozwiniesz wiedzę na temat przygotowania charyzmatycznego przemówienia z wykorzystaniem metody storytelling. Dzięki ćwiczeniom z pogranicza technik aktorskich i metody impro doświadczysz drzemiający w Tobie niesamowity potencjał emocji, kreatywności i energii.

Zakres tematyczny:

- świadomość indywidualnego potencjału autoprezentacyjnego – jak jestem postrzegany?
- Storytelling, czyli jak opowiedzieć historię o mocy obrazu, skuteczniejszego niż tysiąc słów…
- autentyczność i spójność przekazu w budowaniu personal branding

Moduł III SCENA BIZNESU: TRENING KOMUNIKACJI, RETORYKI I PERSWAZJI, Z ELEMENTAMI NEGOCJACJI – Dzień 3

Znajdziesz w tym module dużą dawkę teoretycznej i praktycznej wiedzy z zakresu komunikacji, retoryki i perswazji w kontekście biznesowym. Jak prowadzić rozmowę biznesową (elementy technik negocjacyjnych). Jak świadomie wykorzystać ukrytą w słowach perswazyjną moc. Jak mówić, żeby być wysłuchanym.

Zakres tematyczny:

Techniki retoryczne:

- świadoma relacja z rozmówcą,
- zrozumiałość i atrakcyjność przekazu,
- porządkowanie wypowiedzi,
- argumentowanie: oddziaływanie na rozum i emocje,
- Storytelling jako narzędzie wywierania pożądanego wpływu na słuchacza (uzupełnienie i podsumowanie MODUŁU II)

Komunikacja językowa:

- budowa wiarygodności – spójność kanałów przekazu (słowo, ciało, głos),
- świadome zarządzanie głosem jako narzędziem perswazji (głos jako wizytówka),
- przełamywanie barier komunikacyjnych.