



Akademia
Controllingu



Inteligencja emocjonalna w biznesie - 1 dzień

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL



Inteligencja emocjonalna w biznesie - 1 dzień

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

Bartosz Liberski

Opis szkolenia

Dlaczego student mimo tego, że wie, że powinien się uczyć regularnie i z dużym wyprzedzeniem, zostawia naukę na ostatnią chwilę?

Dlaczego tak chętnie obiecujemy sobie włączając serial, że to będzie tylko jeden odcinek, a kończy się na kilku?

Dlaczego mimo że wiemy, że fast food'y i słodczyce są niezdrowe, to tak ciężko się oprzeć pokusie?

Dlaczego mimo że oglądaliśmy film „Kevin sam w domu” wielokrotnie i teoretycznie nie potrzebujemy go oglądać, to i tak chętnie obejrzymy w kolejne święta?

Zachowania ludzkie bardzo często nie są racjonalne. I nic w tym dziwnego, bo to emocje kierują ludzkimi zachowaniami. Wybieramy to, co łatwiejsze, przyjemniejsze i prostsze, a staramy się odsuwać czynności i procesy nieprzyjemne, niekomfortowe i wywołujące duży opór.

Świadomość emocjonalna zatem pozwala na przełamanie wielu barier rozwojowych, nawiązywanie lepszych relacji w życiu prywatnym i biznesie, realne wykorzystanie swojej wiedzy i umiejętności, redukcję stresu, pobudzenie kreatywności i osiągnięcie szeregu innych korzyści.

Adresaci szkolenia

Szkolenie dedykowane jest każdemu, kto chciałby wykorzystać świadomość emocjonalną do swoich prywatnych czy zawodowych celów.

W szczególności zapraszamy osoby, które:

- nabyły wiedzę i umiejętności, z której nie potrafią skorzystać z powodu wewnętrznego oporu
- odtwarzają nieefektywne schematy w swoim życiu
- długotrwale nie mogą zrobić postępu w karierze czy rozwoju biznesu

Dlaczego warto

Świadomości emocjonalnej powinniśmy się uczyć w domu rodzinnym i szkole. Tymczasem na funkcjonowanie emocji nie zwracano większej uwagi, a jeśli już, to w opaczny sposób (np. przez przekazy „okazywanie emocji jest złe” czy „trzeba powstrzymać emocje”). Tymczasem emocji nie można wyłączyć, bo są częścią naszej fizjologii, dlatego... warto nauczyć się wykorzystywać je do swoich celów! Dzięki szkoleniu staną się Państwo osobami bardziej świadomymi siebie, swoich potrzeb, swoich zachowań i dążeń, a dzięki zrozumieniu mechanizmów odczuwania i przeżywania emocji, nauczą się Państwo, jak wykorzystywać je w roli menedżera czy sprzedawcy. Szkolenie jest prowadzone przez Bartosza Liberskiego, jednego z pionierów wykorzystywania inteligencji emocjonalnej w szkoleniach miękkich w kraju.

Cele szkolenia

Cele szkolenia są następujące:

- nabycie większej świadomości emocjonalnej siebie
- nauka wykorzystania emocji w zarządzaniu ludźmi (motywowanie, rozwiązywanie konfliktów, zwiększanie efektywności etc.)
- nauka wykorzystywania emocji w sprzedaży i obsłudze klienta
- przygotowanie do mierzenia się z coraz trudniejszymi wyzwaniami w biznesie

Program

- I. Jak działają emocje• po co są i jak działają emocje• schematy emocjonalne• wzbudzenie i rozładowanie emocji
- II. Kontakt człowiek-człowiek• wzbudzenie zaufania i sympatii• o czym warto mówić, a co zostawić dla siebie• jak zwiększać i zmniejszać dystans w relacjach
- III. Emocje w sprzedaży• sprzedawaj emocje, nie ofertę• pobudzanie wyobraźni klienta• opiekowanie się obiekcjami klienta• storytelling
- IV. Emocje w obsłudze klienta• czym zapewnić poczucie bezpieczeństwa klientowi• obsługa klienta trudnego
- V. Emocje w pracy menedżera• motywowanie pracowników w oparciu o inteligencję emocjonalną• rozwiązywanie konfliktów• przekonywanie do pomysłów i idei• organizacja czasu i zadań
- VI. Emocje w samorozwoju• dlaczego nie robię postępów?• przełamywanie barier rozwojowych• work-life balance