

Warsztat

Komunikacja w biznesie

Warsztat przygotowany na podstawie metod analizy transakcyjnej



- Jak rozpoznać modele osobowości.
- Wpływ na komunikację społeczną i relacje międzyludzkie mają struktury osobowości.
- Zwiększenie pewności siebie.
- Znają techniki radzenia sobie w transakcjach z innymi ludźmi.

Zgłoś swój udział już dziś!

 728 108 188

 a.borowska@bmspolska.pl



Komunikacja w biznesie

Warsztaty z komunikacji oparte na koncepcji analizy transakcyjnej Erica Berne'a. Skierowane do osób, które chciałyby nauczyć się wykorzystywać potencjał świadomej komunikacji w motywacji oraz przy budowaniu relacji biznesowych. Analiza transakcyjna, badając formy zachowań i odczuwania jednostek wpływa na stosunki międzyludzkie, definiuje relacje społeczne oraz konflikty. Forma i jakość komunikacji warunkuje sukcesy w relacjach biznesowych, w procesie sprzedaży i wystąpień publicznych; wpływa na poziom argumentowania oraz motywowania podczas prezentacji. Dzięki znajomości struktur osobowości jesteśmy w stanie poprawić jakość komunikacji zarówno w sytuacjach biznesowych, jak i prywatnych.

Cele:

- Nauczenie się wykorzystywania potencjału osobowości w sytuacjach biznesowych.
- Poprawa stosunków międzyludzkich i relacji zawodowych.
- Nabycie pewności siebie.
- Skuteczne kierowanie zespołem.

Po szkoleniu uczestnicy:

- Potrafią rozpoznać modele osobowości.
- Wiedzą, jaki wpływ na komunikację społeczną i relacje międzyludzkie mają struktury osobowości.
- Są bardziej pewni siebie.
- Wiedzą, jak unikać konflikty konfliktów.
- Znają gry i manipulacje i potrafią sobie z nimi radzić.
- Znają techniki radzenia sobie w transakcjach z innymi ludźmi.
- Potrafią wykorzystać modele osobowości w życiu zawodowym.
- Wiedzą, jak modele osobowości wpływają na kierowanie zespołem.
- Zachowują postawę asertywną.
- Potrafią wykorzystać modele osobowości w celu polepszenia relacji z bliskimi.

Metody stosowane podczas warsztatów:

- Prezentacja i ćwiczenia – każdy moduł zawiera zestaw ćwiczeń pogłębiających nabywane umiejętności.
- Materiał filmowy – uczestnicy dostaną nagrania, umożliwiające późniejszą analizę warsztatów.
- Materiały z warsztatów – każdy z uczestników dostanie materiały zawierające streszczenie warsztatów.

Referencje



Spełniły oczekiwania. Bardzo fajny sposób zaangażowania słuchaczy w zajęcia i aktywny udział.
Adam Kostrzewa, Adwokat, Partner w Kancelarii SPCG



Otrzymałam i doświadczyłam akceptacji, zrozumienia, chęci pomocy i wsparcia, prostych narzędzi, miłej atmosfery. Przebywałam pod opieką super prowadzącego.
Nina Krystoń, Dyrektor ds. CSR, Kopex

Na luzie, ale w pełni profesjonalne szkolenie.
Jakub Podkomorzy, Dyrektor Sprzedaży, Ultimo

1. Wstęp

Co to jest analiza transakcyjna?

2. Analiza osobowości

Diagnoza osobowości.

Struktury osobowości – Rodzic, Dorosły, Dziecko.

Stany osobowości w komunikacji.

Wpływ modelu osobowości na relacje międzyludzkie.

3. Analiza gier

Nieporozumienia w komunikacji.

Gry i manipulacje i techniki ich przerywania.

Trójkąt Karpmana.

4. Komunikacja w biznesie

Jak wykorzystać struktury osobowości w biznesie.

Jak unikać nieporozumień i budować partnerskie relacje w sytuacjach biznesowych.

Wzorce zachowań w pracy.

Struktury osobowości w kierowaniu zespołem.

5. Rozwój osobowości

Budowanie asertywnej postawy.

Rozwijanie pewności siebie.

Techniki radzenia sobie ze stresem.

6. Podsumowanie

“ Po raz kolejny miałam okazję uczestniczyć w wydarzeniu organizowanym przez firmę BMS Group. Tym razem było to szkolenie z Facylitowania. Z czystym sumieniem mogę to szkolenie polecić każdemu kto szuka różnych technik na prowadzenie spotkań. Co mi się podobało najbardziej? Świetnie przygotowany trener, forma warsztatowa - teorii było niewiele, za to praktyki mnóstwo, praktyczna wiedza i zastosowanie w pracy. Polecam!

Monika Sabat, Project Manager, AmRest