



OFERTA SZKOLENIA

ASERTYWNOŚĆ

8 - 9 grudnia 2020, Katowice



Poczta Polska

Centrum Szkoleniowe



■ Opis i cele szkolenia

Serdecznie zapraszamy do udziału w szkoleniu z asertywności, dzięki któremu:

- nabędziesz umiejętność wyrażania własnego zdania w sposób budujący autorytet i sprzyjający relacjom interpersonalnym;
- dowiesz się jak wyrażać potrzeby i oczekiwania w stosunku do współpracowników oraz innych osób;
- zdobędziesz wiedzę dotyczącą zasad przekazywania informacji zwrotnej;
- poprzez ćwiczenia nauczysz się wpływać na zmianę zachowania rozmówcy w sytuacjach „bez wyjścia”.

■ Korzyści dla Uczestników

- Zwiększenie komfortu pracy, poziomu pewności siebie i wiary we własne siły
- Zmniejszenie ilości sytuacji stresowych i konfliktowych
- Lepsze radzenie sobie z manipulacją ze strony innych
- Skuteczniejsze realizowanie własnych potrzeb i interesów

■ Dla kogo jest to szkolenie

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników firm, urzędów i instytucji zajmujących stanowiska każdego szczebla, a także dla wszystkich osób pragnących rozwijać postawę asertywną. Szkolenie ma charakter otwarty.

■ Ramowy program szkolenia

- Wprowadzenie: doświadczenia uczestników związane z przyjmowaniem różnych postaw w życiu
- Budowanie postawy asertywnej
- Techniki komunikacyjne wspierające budowanie postawy asertywnej
- Zachowania asertywne

■ Harmonogram szkolenia

Czas	Moduł / Zagadnienie
I DZIEŃ	
09:00 – 10:15	Powitanie i przedstawienie się uczestników.
10:15 – 10:30	Przerwa
10:30 – 12:00	Moduł I: Wprowadzenie do głównego tematu szkolenia - osobiste doświadczenia uczestników związane z przyjmowaniem różnych postaw w życiu.
12:00 – 12:15	Przerwa
12:15 – 13:15	Moduł I: Wprowadzenie do głównego tematu szkolenia - osobiste doświadczenia uczestników związane z przyjmowaniem różnych postaw w życiu.
13:15 – 14:15	Przerwa obiadowa
14:15 – 15:30	Moduł II: Budowanie postawy asertywnej cz. 1
15:30 – 15:45	Przerwa
15:45 – 16:45	Moduł II: Budowanie postawy asertywnej cz. 2
16:45 – 17:00	Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.
II DZIEŃ	
09:00 – 09:15	Powitanie uczestników i nawiązanie do dnia poprzedniego.
09:15 – 10:00	Moduł III: Techniki komunikacyjne wspierające budowanie postawy asertywnej cz.1
10:00 – 10:15	Przerwa
10:15 – 11:45	Moduł III: Techniki komunikacyjne wspierające budowanie postawy asertywnej cz. 2
11:45 – 12:00	Przerwa
12:00 – 13:30	Moduł IV: Zachowania asertywne cz. 1
13:30 – 14:30	Przerwa obiadowa
14:30 – 16:00	Moduł IV: Zachowania asertywne cz. 2
16:00 – 16:15	Przerwa
16:15 – 17:00	Podsumowanie całego szkolenia.

■ Informacje organizacyjne

Termin szkolenia: **8 - 9 grudnia 2020**

Czas trwania szkolenia: **16 godzin**

Miejsce: **Katowice**

Typ szkolenia: **otwarte**

Wielkość grupy: **do 12 osób**

Prowadzący: **Iwona Mazelanik** lub **Kazimierz Strassberger**

■ Opłata

Cena szkolenia dla 1 uczestnika wynosi **799,00 zł netto** + 23% VAT.

Powyższa opłata obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia,
- materiały szkoleniowe,
- certyfikaty / zaświadczenia ukończenia szkolenia,
- ewaluację szkolenia,
- zapewnienie sali szkoleniowej,
- catering.

■ Kontakt

Zgłoszenia oraz pytania dotyczące szkolenia prosimy kierować do:

- Adam Niedziałek, tel. 502 013 476, adam.niedzialek@poczta-polska.pl
- Marek Dyjaczynski, tel. 502 014 264, marek.dyjaczynski@poczta-polska.pl
- Maciej Odorkiewicz, tel. 887 333 626, maciej.odorkiewicz@poczta-polska.pl

■ Sylwetka trenera

IWONA MAZELANIK

Trener, Coach

Absolwentka Wyższej Szkoły Zarządzania Marketingowego i Języków Obcych w Katowicach (marketingowe zarządzanie firmą), Uniwersytetu Jagiellońskiego (prawo pracy) oraz Uniwersytetu Śląskiego (psychologia zachowań społecznych).



Zawodowo związana z Poczta Polską S.A. - jako menedżer, HR Biznes Partner, Trener. W prowadzenie szkoleń zaangażowana jest od ponad 10 lat. Współpracowała między innymi z: Centrum Nauki i Biznesu „Żak”, Galicyjskim Centrum Edukacji, Spółdzielnią Mieszkaniową „ROW”, Parkiem Wodnym Tarnowskie Góry, Centrum Edukacyjnym „Nova” oraz innymi firmami, w charakterze trenera, konsultanta, doradcy. Aktualnie projektuje szkolenia dla Poczty Polskiej S.A. oraz odpowiada za ich wdrożenie.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, motywowania pracowników, komunikacji w zespole, budowania zespołu oraz asertywności. Posiada Certyfikat HPR Group - Coaching indywidualny w oparciu o ICF.

Najważniejsza jest dla niej autentyczność w relacjach z innymi oparta o wartości pozwalające na współpracę na zasadach win-win. Istotna jest dla niej jakość i dążenie do efektu synergii. Pomagają jej w tym posiadane cechy osobowości: wytrwałość i działanie w oparciu o budowanie motywacji wewnętrznej.

■ Sylwetka trenera

KAZIMIERZ STRASSBERGER

Trener, Coach

Absolwent Wydziału Filozofii w Instytucie Religioznawstwa Uniwersytetu Jagiellońskiego, Górnośląskiej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości im. Karola Goduli w Chorzowie - studia podyplomowe z Coachingu, Akademii Trenerów Biznesu w Laboratorium Arkanów Biznesu w Katowicach - dyplom i certyfikat w zakresie prowadzenia i projektowania szkoleń.



Ukończył kurs z Retoryki w Wyższej Szkole Komunikacji Społecznej i Medialnej w Toruniu. Uczestnik certyfikowanych szkoleń z Coachingu, prowadzonych przez prestiżowe pracownie, w tym: Instytut Skutecznego Działania, Specialist, Specialist & Friends, Pracownia NOVO, Instytut Ewy Mukoid.

Specjalizuje się w szkoleniach i sesjach z zakresu coachingu indywidualnego, menedżerskiego i zespołowego, negocjacji w biznesie, obsługi klienta, sprzedaży, komunikacji w zespole, motywowania pracowników, zarządzania sobą w czasie, radzenia sobie ze stresem, asertywności, mindfulness, points of you, występów publicznych. Posiada bogate doświadczenie w szkoleniach związanych z funkcjonowaniem i tworzeniem zespołów (budowanie zespołu, coaching zespołu, kreatywność zespołu).

Ma ponad 30-letnie doświadczenie zawodowe związane głównie z pracą w sprzedaży i umiejętnościami sprzedażowymi, które są tematem szkoleń prowadzonych przez niego od 2005 r. dla firm z rynku finansowo-ubezpieczeniowego - m.in. PZU, ING, AXA, Amplico. Posiada również duże doświadczenie menedżerskie w zakresie prowadzenia zespołów sprzedaży w firmach z branży telekomunikacyjnej: Polkomtel S.A. (Plus GSM), Netia, gdzie pełnił takie funkcje jak: Kierownik Biura Obsługi Klienta, Area Sales Manager, Small and Medium Enterprises Sales Manager, District Manager.

W prowadzenie szkoleń zaangażowany jest od 16 lat, a od ponad 6 pracuje również jako coach. Zrealizował ponad 1500 dni szkoleniowych dla około 4800 uczestników. Szkolenia w Poczcie Polskiej S.A prowadzi od 2014 r. Jest współautorem szkolenia z Coachingowego Stylu Kierowania, które dotychczas przeprowadził dla około 1000 menedżerów.

Jego zainteresowania to religie świata, genealogia, podróże. Lubi czytać książki, głównie o tematyce filozoficznej, religijnej oraz coachingowej.