

PRACA Z WYMAGAJĄCĄ GRUPĄ.

8 MODELI ANALIZY
TRANSAKCYJNEJ W PRACY
TRENERA.

SZKOLENIE
DOSKONALĄCE

Joanna Jadach

Cele ogólne:

- 1.** Zwiększenie umiejętności pracy z procesem grupowym dzięki nauczeniu się gospodarowania znakami rozpoznania oraz dobieraniu stylu personalnego do zachowań uczestników.
- 2.** Rozszerzenie pakietu narzędzi do projektowania i prowadzenia szkolenia o narzędzia do: projektowanie scenariusza szkoleń, zawierania kontraktu trenera z uczestnikami „kwintetu szkoleniowego” i drugim trenerem oraz interwencji trenerskich w oparciu o rozpoznawanie postaw życiowych uczestników.
- 3.** Zadbanie o siebie poprzez zdiagnozowanie dominującego stylu pracy i opracowanie wskazówek przeciwdziałania zmęczeniu i stresowi w pracy trenera.



WIEDZA

Na warsztacie dowiesz się:

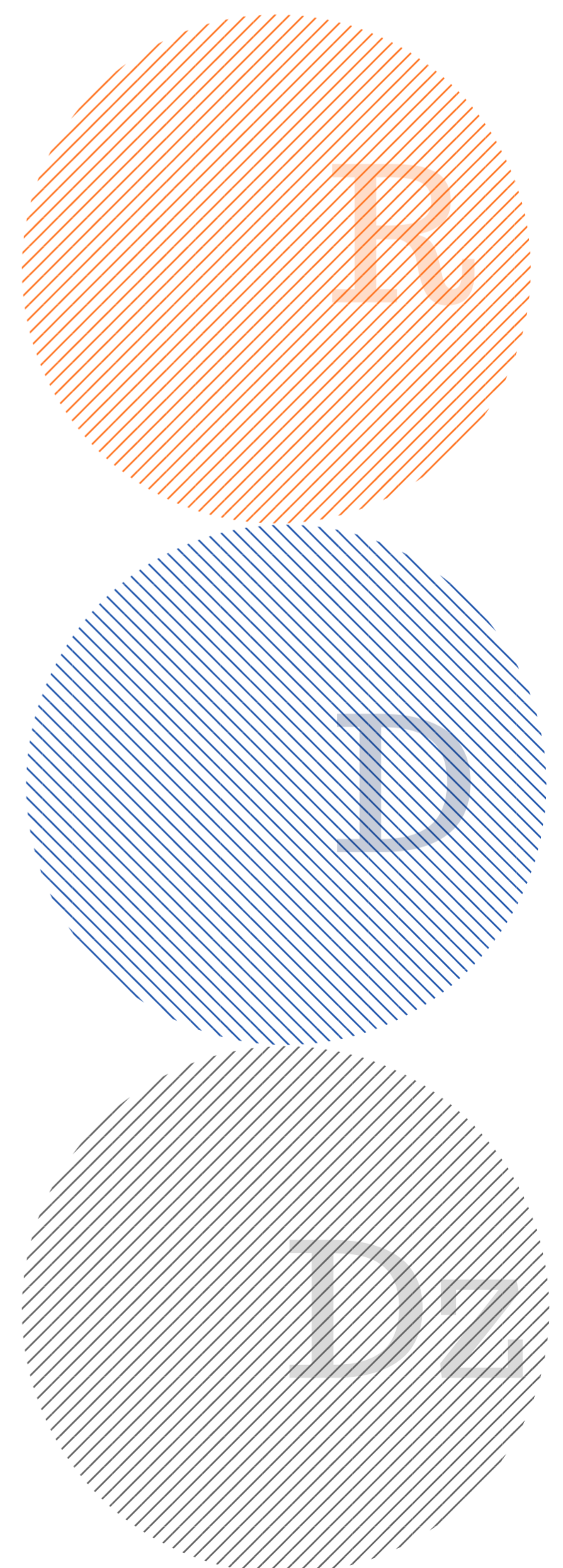
- Co to są znaki rozpoznania, jak można nimi świadomie gospodarować podczas szkolenia i wpływać na komunikację z uczestnikami, feedback oraz motywację?
- Jak się definiuje style interpersonalne w AT i do czego możesz je wykorzystać w komunikacji z uczestnikami szkolenia?
- Jakie podstawowe potrzeby wg. AT ma do zaspokojenia człowiek i jak trener może je zaspokoić na szkoleniu? Jakie są skutki ich niezaspokojenia?
- Na jakich poziomach zawiera się kontrakt AT z uczestnikami „kwintetu szkoleniowego”? Na co zwracać uwagę podczas kontraktowania współpracy ze zleceniodawcą, klientem i uczestnikami?
- Jakie są symptomy postaw życiowych uczestników szkolenia i kiedy można je zaobserwować? Jak wpływają na przebieg procesu grupowego?
- Jakie style pracy są u ciebie dominujące i jak to wpływa na twój komfort pracy trenerskiej?



UMIEJĘTNOŚCI

Na warsztacie:

- Przećwiczysz zawieranie kontraktu z uczestnikami szkolenia, klientem lub drugim trenerem wg zasad kontraktowania AT.
- Przećwiczysz różne sposoby dawania, przyjmowania i odrzucania znaków rozpoznania w sytuacjach: motywowania uczestników, dawania informacji zwrotnej, asertywnej komunikacji.
- Sprawdzisz jak twoje scenariusze szkoleń zaspokajają podstawowe potrzeby uczestników wg. modelu „Trzech głodów”.
- Doświadczysz jak działają transakcje pomiędzy różnymi stylami personalnymi i jak można dzięki tej wiedzy wpływać na kierunek dyskusji, poziom emocji oraz zachowania uczestników szkolenia i swój podczas prowadzenia szkolenia.
- Przećwiczysz rozpoznawanie postaw życiowych u uczestników szkolenia oraz sposoby interwencji trenerskich.
- Zdiagnozujesz swoje dominujące style pracy oraz opracujesz działania zwiększające twój komfort pracy i poziom energii.





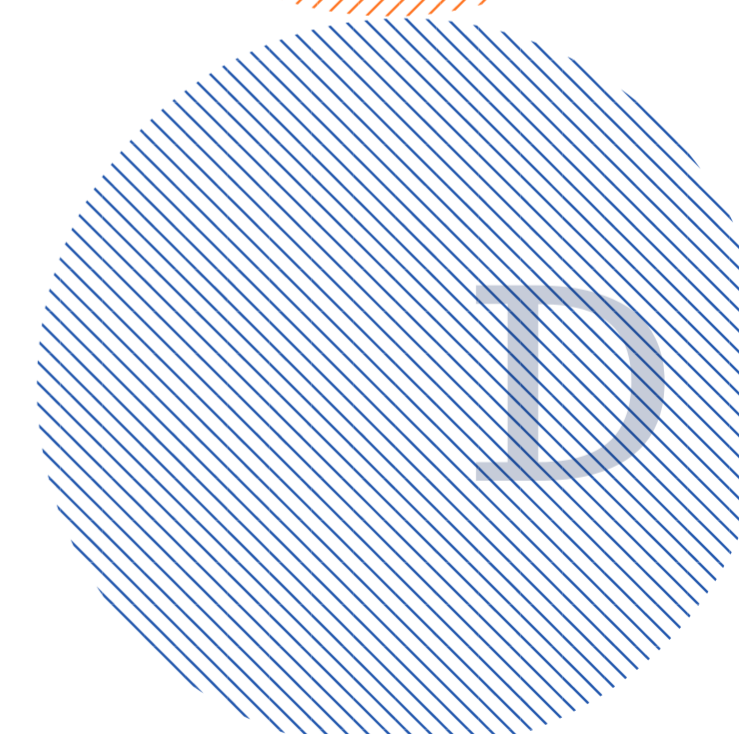
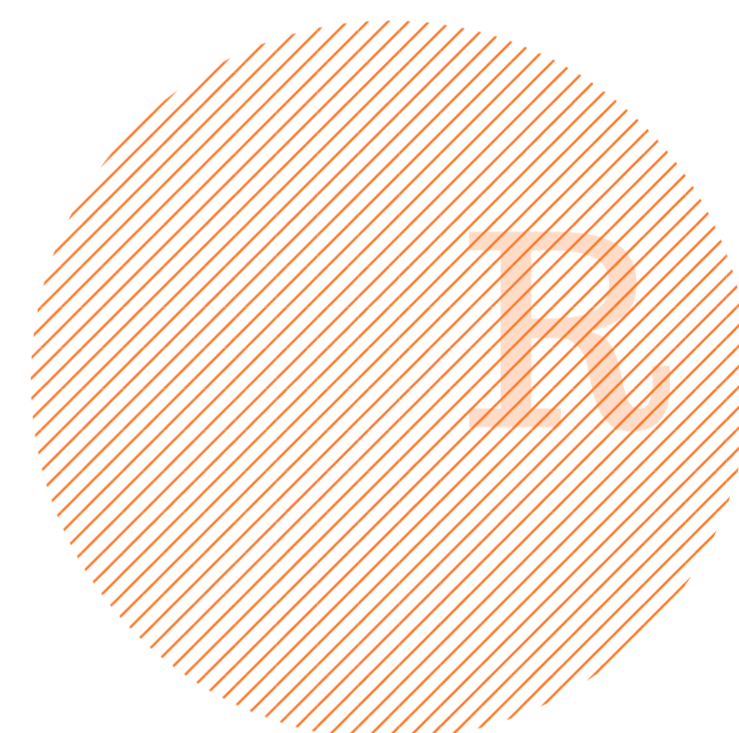
POSTAWA

Na warsztacie:

- Zrozumiesz jakie czynniki wpływają na twoją postawę oraz postawę uczestników szkolenia oraz klientów.
- Rozpoznasz niektóre swoje wzorce zachowań, które wpływają na twój styl pracy trenerskiej.
- Zadbasz o siebie, a szczególnie o swój komfort pracy.
- Będziesz bardziej uważny i świadomy siebie oraz innych osób obecnych w twoim życiu zawodowym.

DLA KOGO?

- dla Trenerów szukających nowych narzędzi do prowadzenia szkoleń
- dla Trenerów potrzebujących zwiększyć swoją samoświadomość i umiejętności analizy procesu grupowego oraz indywidualnych zachowań uczestników
- dla Trenerów, którzy słyszeli o Analizie Transakcyjnej i są ciekawi jej zastosowania w praktyce





TRENERKA

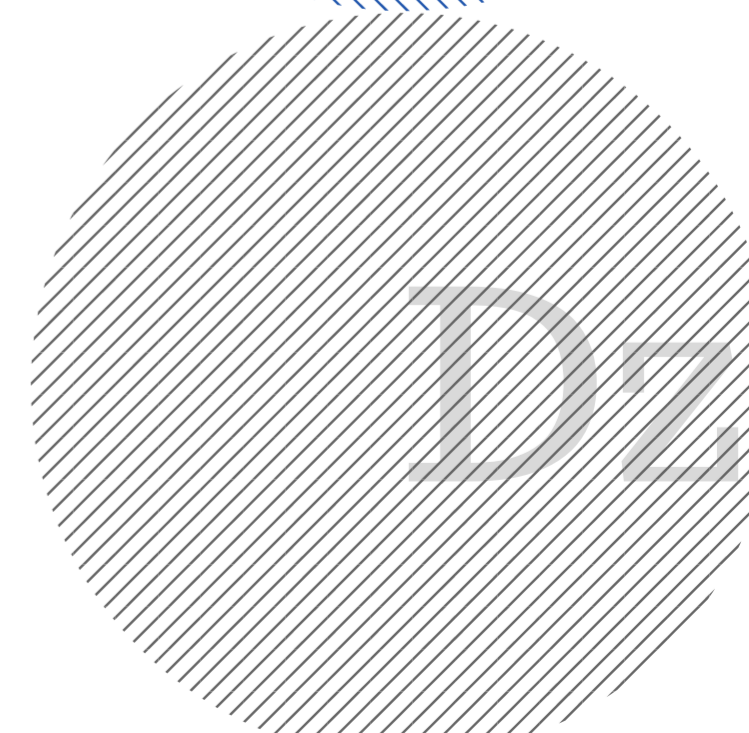
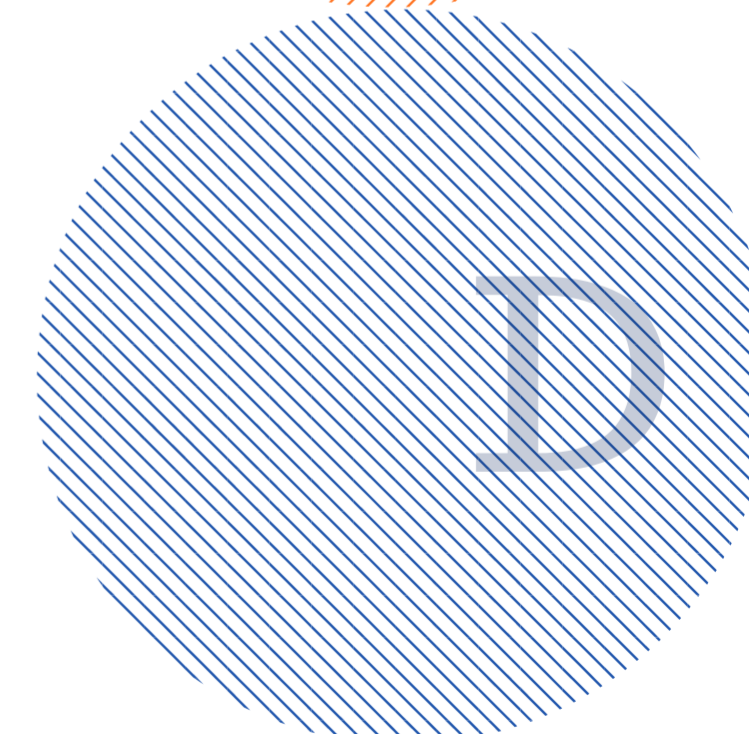
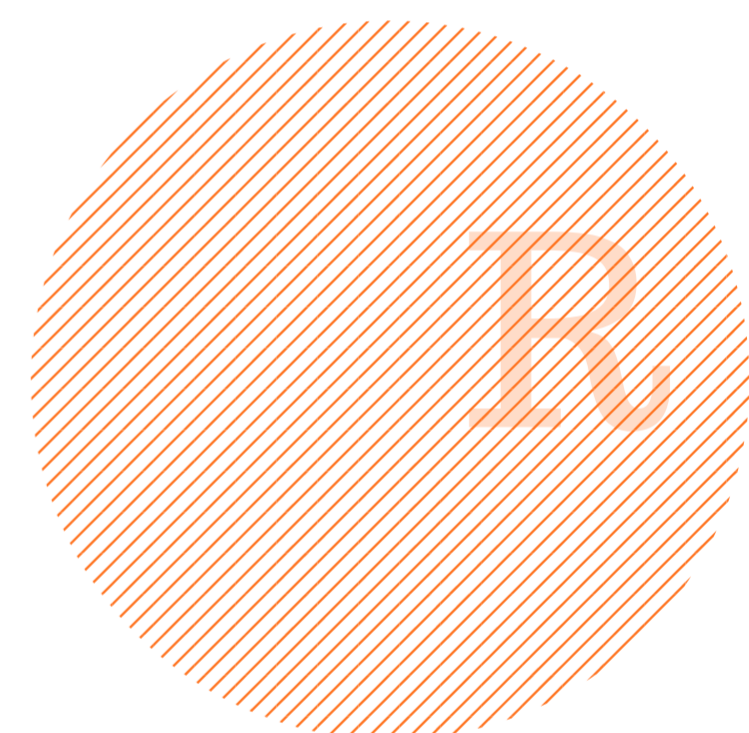
Pracuje w oparciu o ponad 10 letnie doświadczenia biznesowe związane z pełnieniem różnych funkcji w organizacjach: HR Biznes Partner, Center of Expertise in Learning & Development, menedżer szkoleń i rozwoju, kierownik projektów związanych ze zmianą kultury organizacji (m. in. zdrowia organizacji, zaangażowania pracowników, polityki personalnej, rozwoju pracowników, motywującego przywództwa, zarządzania talentami i outplacementu), menedżer sprzedaży.

JOANNA JADACH



Stosuję w swojej praktyce trenerskiej wiedzę i narzędzia oraz projektuję i stosuję ćwiczenia oparte na Analizie Transakcyjnej. Posiadam zestaw ok. 20-tu autorskich ćwiczeń opartych na AT, które wykorzystuję podczas warsztatów o różnej tematyce: zarządzania zespołami komunikacji: asertywność, rozwiązywanie konfliktów coachingu i mentoringu

pragmatyczna.kreatywna.optymistyczna





Cena obejmuje:

- udział w szkoleniu,
- profesjonalną kadre trenerską,
- materiały szkoleniowe (podręcznik, handouty i inne materiały dodatkowe),
- dodatkowe pomoce dydaktyczne dla uczestników szkolenia,
- dyplom ukończenia szkolenia
- przerwy kawowe



1200 zł

(zwolnione z VAT)

2 dni

16 godzin
szkoleniowych

zgłoś
się
tutaj

Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK