

Trening skuteczności osobistej



Szkolenie stanowi płynne połączenie dwóch bloków tematycznych: psychologii wywierania wpływu na innych oraz psychologii wywierania wpływu na siebie samego. Pierwszego dnia uczestnicy poznają strategie komunikacji, budowania relacji i wywierania wpływu na różne typy psychologiczne. Poznają własny styl komunikacyjny, jego mocne strony i obszary rozwoju, oraz uczą się pokonywać najpopularniejsze bariery w relacjach z ich typem antagonistycznym.

Dnia drugiego uczestnicy poznają i uczą się wykorzystywać w praktyce unikalne, zaczerpnięte z Programowania Neurolingwistycznego NLP, techniki zarządzania swoimi emocjami i motywacją. Szkolenie zapada na długo w pamięć uczestników i zmienia na zawsze ich nastawienie do zmagania z wyzwaniami, jakie niesie codzienność. Po jego zakończeniu każdy kto brał w nim udział ma zakotwiczoną jedną myśl przewodnią: nie ma rzeczy niemożliwych, jeśli wiemy jak korzystać z potencjału naszego ciała i umysłu.

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

-  Potrafią skutecznie komunikować się tylko z niektórymi klientami.
-  Do ich obowiązków należy nawiązywanie kontaktów oraz budowanie relacji z klientami zewnętrznymi lub/i wewnętrznymi.
-  Odczuwają skutki zmęczenia pracą, jej monotonią lub nadmiarem.
-  Pomimo odpowiednich kompetencji, realizują cele poniżej oczekiwanego poziomu.
-  Mają problemy z pewnością siebie lub/i pozytywną samooceną.
-  Mają problemy natury motywacyjnej – „potrafią, ale nie zawsze im się chce”.
-  Mają tendencję do silnego przeżywania swoich niepowodzeń.
-  Do ich obowiązków należy skuteczne motywowanie innych do efektywnej pracy.

Po szkoleniu uczestnicy:

-  Są bardziej skuteczni w nawiązywaniu i podtrzymywaniu relacji z klientami.
-  Potrafią swobodnie rozmawiać z każdym typem osobowościowym klienta, dopasowując do niego język perswazji.
-  Są zdecydowanie bardziej pewni siebie, mają wyższą samoocenę.
-  Mają jasno określoną hierarchię najważniejszych celów i dążeń.
-  Znają sprawdzone narzędzia zarządzania emocjami i potrafią z nich skutecznie korzystać.
-  Potrafią skutecznie radzić sobie ze stresem i lękiem.
-  W sytuacji spadku formy potrafią skutecznie motywować się do działania.
-  Potrafią spojrzeć na trudności jak na wyzwania.
-  Porażki traktują jako nauki na przyszłość; uczą się na błędach.
-  Swoim podejściem potrafią skutecznie motywować innych do działania.

Program szkolenia

Dzień 1

-  Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
-  Prezentacja badań Harvard University na temat wpływu nastawienia na efektywność.
-  „Syndrom trzmiela” – ukazanie na przykładach w jaki sposób nasze przekonania hamują nas przez podejmowaniem wyzwań lub zmianą utartych schematów działania.
-  Mechanizm powstawania emocji i motywacji – praktyczne pokazanie uczestnikom w jaki sposób nasze zachowania determinowane są tym, co w danej chwili odczuwamy.
-  Różnice indywidualne jako klucz do zrozumienia potrzeb i stylów komunikacyjnych klientów. Geneza.
-  Wprowadzenie typologii osobowości bazującej na psychologicznym modelu biznesowym Insights Discovery™.
-  Style komunikacyjne każdego z czterech typów, sposoby docierania i przekonywania każdego typu, ze szczególnym akcentem na zrozumienie i dopasowanie się do stylu antagonistycznego.
-  Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

-  Przypomnienie wiedzy z dnia pierwszego.
-  Wpływ emocji i nastawienia na naszą efektywność – jak radzić sobie z hamującymi emocjami.
-  Coachingowe techniki panowania nad emocjami – technika BOR i technika REFRAMINGU.
-  Żonglowanie 3 piłkami jako metafora procesu uczenia się oraz pokazania zgubnego wpływu nawyków na efekty.
-  4 stopnie uczenia się – ekstrakcja krytycznych momentów w procesie uczenia się, decydujących o wzroście lub spadku motywacji.
-  Coachingowe techniki panowania nad emocjami – wyciąganie wniosków z porażek.
-  Wizualizacyjne techniki radzenia sobie z hamującymi emocjami: techniki dysocjacji i asocjacji. Z tych samych technik korzystają m.in. mistrzowie sportu, zdobywający najwyższe trofea.
-  Wykorzystywanie własnej fizjologii w celu poprawy nastroju.
-  Przełamywanie hamujących przekonań poprzez symboliczne łamanie desek ciosem karate – prawdziwe deski wykorzystywane w sportach walki.
-  Podsumowanie szkolenia.