

31 stycznia 2019 r.

Szanowni Państwo,

W imieniu Partnerów ESO Audit mam zaszczyt zaprosić Państwa na:

WARSZTAT Z ASERTYWNOŚCI

Termin i miejsce:

31 stycznia 2019 r. od godziny 09:00
Dwór Oliwski, CITY HOTEL & SPA
80-328 Gdańsk, ul. Bytowska 4

Korzyści dla Uczestników Warsztatów to:

- ✓ nowe, racjonalne, spojrzenie na swoją pracę;
- ✓ podniesie satysfakcji z wykonywania pracy;
- ✓ wzmocnienie pewności siebie.

Warsztaty poprowadzi **Krzysztof Kudeń** - praktyk biznesu. Absolwent wydziału Ekonomii i Socjologii Uniwersytetu Gdańskiego. Jako menedżer, doradca, trener i coach posiada 10-letnie doświadczenie zawodowe w obszarach efektywnego zarządzania zespołem, zarządzania zmianą, motywacji, negocjacji oraz sprzedaży. Szkoli trenerów w ramach programu „Train the trainer”. Prowadzi również projekty rozwoju kompetencji dla menadżerów oraz coaching menadżerski.

Szczegółowy Program Warsztatów:

Jak odróżnić arogancję od pewności siebie?

- arogancja a pewność siebie. Obiegowe opinie a naukowe podejście;
- obszary wspólne i różnice w obu tych postawach;
- asertywność, agresja, bierność czy manipulacja. Czy to geny, uroda, czy nasze świadome działania?
- atrybuty komunikacji, które odróżniają pewność siebie od arogancji;
- ktoś nie chciał by być człowiekiem pewnym siebie? Co to determinacja? Wnioski na przyszłość.

Asertywność na usługach profesjonalisty. Jak z uśmiechem odmówić przełożonej/przełożonemu lub koleżance/koleździe w sposób zabezpieczający wzajemne dobre relacje?

- czym jest asertywność-nasza wspólna definicja?
- prawdy i mity o asertywności. W co wierzyć? Co pozostaje w sferze teorii?
- asertywna odpowiedź „nie”- składowe i zastosowanie;
- asertywność za wszelką cenę? Czy bycie asertywnym zawsze nam się opłaca?
- relacje, relacje, relacje.... Dlaczego, bez asertywności, ani rusz!

Mądre i waleczne serce w profesjonalnych relacjach z klientem. Empatia czy asertywność? Co jeszcze decyduje o naszych relacjach z klientami?

- dwa psychologiczne żywioły: empatia kontra asertywność?
- inteligencja emocjonalna na usługach mądrych, trwałych relacji;
- typy osobowości-jako decydujący czynnik w budowaniu relacji z innymi ludźmi;
- jakim typem jestem ja, a jakim typem jest klient? Jak to określić?
- konsekwencje (korzyści i zagrożenia) jako wynik tych samych i odmiennych typów osobowości.

Smaki i smaczki kontaktu z klientem- bycie bezpośrednim, otwartym i bezpretensjonalnym:

- co łączy te trzy cechy?
- co te trzy cech różni?
- czy uroda jednego człowieka mogą być te trzy cechy razem?
- zdrowe relacje zbudowane na tych trzech cechach?

Koszt uczestnictwa w warsztatach to **570 zł od osoby (+23% VAT)**.

W przypadku zgłoszenia udziału i opłacenia udziału do **16 stycznia 2019 r.** obowiązuje promocyjna cena **470 zł netto (+23% VAT)**.

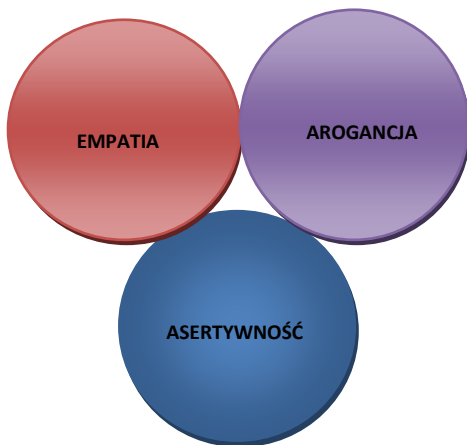
Płatność za szkolenie należy uiścić na podstawie faktury PROFORMA. Uprzejmie prosimy o potwierdzenie uczestnictwa do **24 stycznia 2019 r.** drogą poczty elektronicznej na adres: eso@esoaudit.pl

Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia do 5 dni przed jego rozpoczęciem.

Licząc na spotkanie z Państwem,
pozostaję z wyrazami szacunku

ES Romilia

Ewa Sowińska
Partner
ESO Audit



Planujemy następujący przebieg spotkania:

- 08:30 – 09:00 Rejestracja uczestników i powitalna kawa
- 09:00 – 10:30 Wykład
- 10:30 – 10:45 Przerwa kawowa
- 10:45 – 12:15 Wykład
- 12:15 – 13:00 Lunch
- 13:00 – 14:30 Wykład
- 14:30 - 14:45 Przerwa kawowa
- 14:45 - 16:00 Wykład