

15-16.11.2023

LEADER W CZASACH ZMIANY

SKUTECZNA KOMUNIKACJA
I ZARZĄDZANIE STRESEM
W OPARCIU O PROCESS
COMMUNICATION MODEL®



PSYCHOLOGIA W BIZNESIE

WWW.AHK.PL

CELE SZKOLENIA



- **RELACJE** - buduj i rozwijaj relacje, które stworzą synergie; we współpracy podniosą jakość i efektywność wszelkich działań zespołu
- **ŚRODOWISKO** - stwórz środowisko pracy na mocnych stronach zespołu
- **RÓŻNORODNOŚĆ** - stwórz przestrzeń do pracy, w której różnorodność staje się potencjałem do wzrostu i rozwoju



- **POTENCJAŁY** - znajdź ścieżkę pełnego dostępu do potencjałów własnych i innych osób
- **OSOBOWOŚĆ** - poznaj własną strukturę osobowości
- **PRZYWÓDZTWO** - postaw za zindywidualizowane przywództwo



- **KOMUNIKACJA** - wybierz właściwy kanał komunikacji i wykorzystuj go do budowania pozytywnej komunikacji
- **KONFLIKTY** - dobieraj efektywne rozwiązania, buduj porozumienie
- **STRES** - odkryj swoją sekwencję dystresu i naucz się nią zarządzać



Process Communication Model® Taibi Kahler stworzył PCM w odpowiedzi na potrzebę agencji kosmicznej NASA. Poszukiwali oni narzędzia, które pomoże im w skutecznym **doborze zespołów do kolejnych misji**. Narzędzie wykorzystywane jest z sukcesem do rekrutacji i **budowania zespołów NASA**; znalazło zastosowanie także w działaniach prowadzonych przez Białą Dom. Pozwala rozpoznawać ludzi, ich potencjały i budować, pomimo różnic.

3 MODUŁY / 2 DNI

Skuteczna Komunikacja

- **percepcja**, a zatem sposób, w jaki ludzie patrzą na rzeczywistość – odnoszenie się do niej pozwala na **szybsze nawiązanie relacji** oraz budowanie **atmosfery porozumienia**;
- ulubiony **kanał komunikacji** i **kod komunikacji**, a zatem sposób, w jaki dane osoby lubią się komunikować - użycie odpowiedniego kanału pozwala na **zbudowanie efektywnej komunikacji**, ponieważ rozmówca ma poczucie, że rozmowa odpowiada jego oczekiwaniom;

Dobra współpraca i motywacja w zespole

- pożądane środowisko i sposób współpracy, a zatem środowisko oraz styl interakcji, w którym dane osoby funkcjonują najbardziej efektywnie – jego rozpoznanie pozwala **świadomie zarządzać sposobem współpracy** i interakcjami w zespole;
- ustalenie **preferencji w zakresie stylu zarządzania**, pozwala ustalić jaki styl odpowiada potrzebom poszczególnych osób i **najlepiej motywuje** je do pracy;
- **potrzeby psychologiczne**, a zatem szczególne potrzeby, których zaspokojenie jest ważne dla danej osoby i które w największym stopniu **wpływają na jej motywację**: osobistą oraz mają wpływ na jej odporność na stres

Zarządzanie stresem

- **sekwencja stresu**, a zatem mechanizm, którego dana osoba będzie używać, w sytuacjach stresowych - w zmianie - to bardzo ważny element, **rozpoznanie go** oraz **nauka zarządzania stresem** stanowi wskazówkę, jak efektywnie działać w sytuacjach napięć oraz silnego dystresu (własnego oraz członków zespołu)
- sprawdzenie, jak można **podnieść własną efektywność** i satysfakcję z pracy i działania

PROGRAM W 3 KROKACH

1 indywidualne badanie i raport PCM®

przed szkoleniem otrzymasz od trenera link z instrukcją do wypełnienia kwestionariusza. Pierwszego dnia szkolenia otrzymasz swój indywidualny raport PCM®

3 OPCJONALNIE: indywidualna sesja z trenerem dotycząca Twojego raportu

2 dwudniowy warsztat Process Communication Model®

1. Struktura 6 pięter osobowości
2. Percepcja
3. Preferowany kanał i styl komunikacji
4. Potrzeby psychologiczne i motywacja własna i innych
5. Sygnały stresu drivers i maski
6. 3 poziomy sekwencji stresu
7. Plan działania w komunikacji i konfliktach

POZNAJMY SIĘ

TRENER

KRZYSZTOF KASPERUK



CEO Panheri,
konsultant systemowy,
mentor Leadershipu,
coach i trener.
Praktyk Analizy Transakcyjnej,
Certyfikowany trener PCM®.

Specjalizacje:

- Leadership
- Zarządzanie potencjałami
- Zarządzanie zmianą
- Komunikacja i wywieranie wpływu
- Wystąpienia publiczne
- Sprzedaż i zarządzanie sprzedażą
- Zarządzanie w kryzysie i stres
- Analiza transakcyjna w biznesie
- Psychometria

20 lat	Doświadczenie zawodowe w sprzedaży, zarządzaniu i konsultingu
200 dni	Odbyte kursy i szkolenia z obszaru psychologii, coachingu, zarządzania, komunikacji, sprzedaży i teorii systemów
1 200 osób	Samodzielnie zrekrutowani i wyszkoleni sprzedawcy oraz managerowie sprzedaży
12 000 h	Ilość przeprowadzonych sesji coachingowych i konsultacji biznesowych
1 600 dni	Ilość dni spędzona na sali szkoleniowej jako trener

Zgłoś swój udział!

SKUTECZNA KOMUNIKACJA I ZARZĄDZANIE STRESEM W OPARCIU O PROCESS COMMUNICATION MODEL®

15.-16. LISTOPADA 2023 | GODZ. 09:00-17:00 POZNAŃ, LIBELTA 27

Zgłoś swój udział przez **>formularz online**. Zgłoszenia przyjmujemy do 31.10.2023. Po tym terminie uczestnicy otrzymają mailowe potwierdzenie udziału.

firmy członkowskie AHK

1.950 PLN + VAT

firmy nieczłonkowskie AHK

2.100 PLN + VAT

CENA SZKOLENIA ZAWIERA:

- 2 dni warsztatu
- raport PCM
- materiały szkoleniowe, wydrukowany raport
- lunch oraz przerwy kawowe

*Opcjonalnie: indywidualna sesja z trenerem koszt 500PLN netto

MASZ PYTANIA? SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI!



Anna Zakrzewska

DZIAŁ SZKOLEŃ, AHK POLSKA

mail: azakrzewska@ahk.pl

tel.: 517 301 467

www.ahk.pl



Deutsch-Polnische
Industrie- und Handelskammer
Polsko-Niemiecka Izba
Przemysłowo-Handlowa