



A képzést olyan vezető és nem vezető beosztásban dolgozó munkatársak számára ajánljuk, akik a **kommunikáció** és **együttműködés** terén időnként az alábbi **problémák** egyikével-másikával szembesülnek: Nem sikerül keresztülvinniük az akaratukat másokkal szemben. Sokszor úgy gondolják, hogy nem érdemes vitába szállniuk másokkal. Nem értik, hogy a többiek miért fordulnak el tőlük. Úgy érzik, hogy sokszor kihasználják őket. Nem akarnak nyíltan fellépni a másikkal szemben, de azért megpróbálják finoman értésére adni az illetőnek a véleményüket. Talán nincs kellő önbizalmuk.

Mire lesz képes, aki elvégzi a képzést?

- Tisztában lesz a saját viselkedésével.
- Tudatosítja a különböző viselkedési módok jellemzőit, előnyeit/hátrányait.
- Alkalmazni tudja az asszertív viselkedés technikáit.
- Érti a gondolkodás, a viselkedés és annak eredménye közötti összefüggést.
- Irányítani tudja viselkedését a megfelelő belső hang által.
- Fokozni tudja önbecsülését.
- Nyílt, őszinte módon tud kommunikálni a mások és saját jogainak betartásával.
- Kezeli tudja a manipulációt.

Tematika:

1. Önértékelés

- A résztvevők egy rövid kérdőívben keresztül értékelhetik saját viselkedésüket.

2. A fő viselkedési típusok

- Az agresszív, a megadó, az asszertív és a passzív-agresszív viselkedés közötti különbségek. A témához kapcsolódó gyakorlat segít rávilágítani arra, hogy mások hogyan láthatnak bennünket.

3. Szerepjátékok

- A különböző viselkedések kipróbálása, megtapasztalása, valamint a megfigyelők visszajelzése.

4. Asszertív viselkedési technikák

- Minta párbeszéd a technikák illusztrálására; a technikák értékelése.

5. Miért viselkedünk úgy, ahogy viselkedünk?

- A gondolkodás hatása a viselkedésre. Hogyan segítheti elő a gondolkodásunk az asszertivitást, és hogyan tudják a nem megfelelő gondolatok aláásní az asszertív viselkedés megvalósulását.

6. Párbeszéd a belső hanggal; a jogaink tudatosítása

- A gyakorlat segítséget nyújt a belső hang mélyebb feltárásában, és eszközt ad a változáshoz.

7. Az önbecsülés fokozása

- Az önbecsülés megerősítése fontos része a sikeres és kiegyensúlyozott életnek - ebben nyújt segítséget a gyakorlat.

8. Próba - elméletben

- A gyakorlat a gondolkodás, a viselkedés és a viselkedés eredménye közötti kapcsolatot világítja meg egy, a résztvevők számára fontos helyzetben.

9. A manipuláció kezelése

- Egyszerű és hatékony technikák a manipuláció kezelésére.

10. Próba - a gyakorlatban

- Az asszertív viselkedés kipróbálása a résztvevők számára fontos, a munkájukkal kapcsolatos helyzetekben.

11. A megvalósítás problémájának megoldása

- Nem egyszerű a tantermi tanulás keretében elsajátított készségeket a valós helyzetekre átvinni, különösen, ha azok gondolkodásbeli és viselkedésbeli változtatásokat igényelnek.

Trénerünk:

Makkay-Chambers Adrienne, menedzsmenttréner és coach, küldetésének érzi, hogy nemzetközi szaktudását és tapasztalatait felhasználva támogassa a magyarországi vezetőket és szakembereket munkájuk sikerességének fokozásában. Első diplomáját az ELTE BTK-án szerezte, majd hosszú ideig Angliában élt, ahol a St. Stephen's School of English nyelviskola vezetője volt. Magyarországra visszatérve a Deloitte menedzsment tanácsadója, majd közép-európai regionális képzési vezetője lett. A Deloitte menedzsment több soft skill képzés lebonyolításában részt vett, többek között tárgyalástechnika és interkulturális kommunikáció témában. 2002 óta szabadúszó trénerként, tanácsadóként és coachként dolgozik Európaszerte.

Módszertan, megközelítés:

Interaktív, sok kics csoportos megbeszélésre, szerepjátékokon keresztül való kipróbálásra épülő módszer. A képzési anyag értékelő kérdőíveket, feladatleírásokat, tartalmi összefoglalókat, illetve eszköz- és szerepleírásokat tartalmaz.

A képzés nyelve:

Magyar

A képzés időpontja és helyszíne:

A képzés **június 19 -én** kerül megrendezésre, a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara székhelyén (1024 Budapest, Lövház u. 30.).

Jelentkezési határidő: június 6.

Kedvezményes jelentkezési határidő: május 31.

Kedvezmények és a továbbképzés díja:

A kedvezmények közül egyszerre legfeljebb **kettő** vehető igénybe, a **kedvezmények összeadódnak, így akár 30%-os kedvezményt is elérhet!**

- **15% tagvállalati kedvezmény:** a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara tagvállalatai számára
- **15% mennyiségi kedvezmény:** az egy cégtől minimum két résztvevő jelentkezése esetén
- **10% hűségkedvezmény:** mindazon ügyfelünknek, akinek vállalata képviseltette már magát valamely 2018-2019. évi, részvételi díjas, nyílt képzésünkön
- **10% korai jelentkezési kedvezmény a 2019. május 31-ig** bejelentkezőknek

A teljes képzési díj: 68.500 Ft + áfa/fő/tréningnap

A tréning étkezési költségét az ár tartalmazza, és a számlán elkülönítve kerül feltüntetésre.

Amennyiben cégre szabottan szeretné megvalósítani a képzést a saját székhelyén vagy telephelyén, kérje kihelyezett ajánlatunkat!

További információ & jelentkezés

Csóka Zsuzsanna

Projektvezető - vállalati és nyílt tréningek

Tel.: +36 1/243 3596; +36 20/ 258 9009

E-mail: csoka@ahkungarn.hu