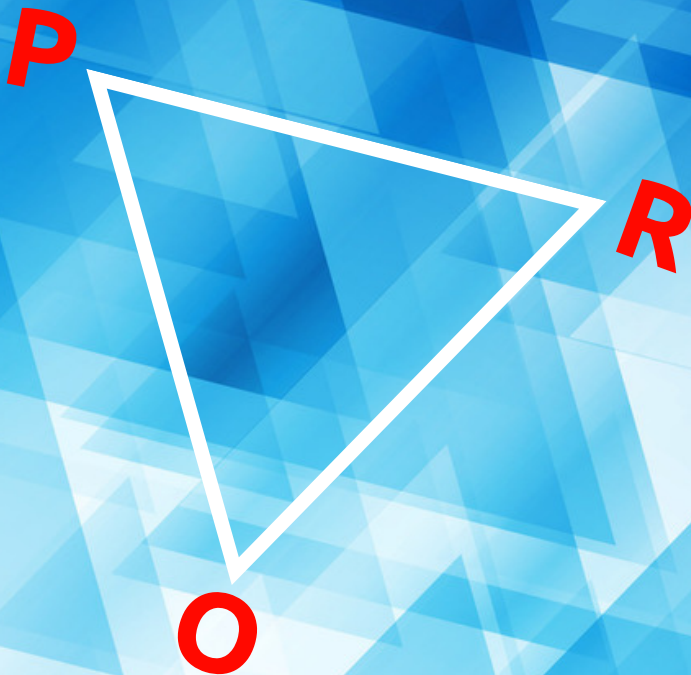




GRUPA
SPOTKANIE
SKUTECZNOŚĆ PRZEZ ZAANGAŻOWANIE



Gry psychologiczne

Jak skutecznie rozpoznawać, zapobiegać i przerywać gry psychologiczne?

Szkolenie z analizy transakcyjnej.

To warsztat jest dla Ciebie, jeśli chcesz:

- zrozumieć trudne sytuacje, które zdarzają Ci się w relacjach z innymi;
- dowiedzieć się czym są gry psychologiczne, jak je rozpoznawać i jak na nie reagować;
- poznać różne gry i ich dynamikę;
- przyjrzeć się grom, w które grasz najczęściej;
- uświadomić sobie jakie zaproszenia do gry wysyłasz i jakie zdarza Ci się przyjmować;
- nauczyć się zapobiegać grom i je przerywać.

Program:

Czym jest gra psychologiczna?

Jak odróżnić grę od zwykłego nieporozumienia?

Przebieg i dynamika gier – od czego to się zaczyna, a jak się kończy.

Rozpoznawanie zaproszeń do gier.

Role, w jakie wchodzimy w trakcie gry psychologicznej.

Sposoby na przerywanie gier.

Analiza oraz planowanie działań na przykładach wniesionych przez uczestników.

Organizacja zajęć:

Tryb zajęć: 1 weekend

Termin: 15-16.06.2018r. (piątek 16.00-20.30, sobota 9.00-18.00)

Inwestycja: 885zł

Liczba uczestników min 6 osób max 12 osób

Zapisy:

Warunkiem udziału w szkoleniu jest zgłoszenie chęci uczestnictwa drogą mailową lub telefoniczną w sekretariacie, wypełnienie arkusza danych i wpłacenie całości kwoty.

mail: sekretariat@grupaspotkanie.pl

telefon: 0 606 42 42 00 lub 61 657 09 77

konto do wpłat: Grupa Spotkanie

Bank Handlowy S.A. 26 1030 0019 0109 8503 0013 3665

tytuł przelewu: imię i nazwisko, Gry psychologiczne

O zapisaniu do grupy decyduje kolejność zgłoszeń.

Ilość miejsc jest ograniczona.

Prowadząca:



Justyna Byczkowska

psycholog, trener I stopnia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, coach, konsultant, nauczyciel akademicki, absolwentka Szkoły AT i Studium Trenerskiego. Od 7 lat pracuje jako trener, a od 2007 roku szkoli się w zakresie zastosowania Analizy Transakcyjnej w organizacjach. Specjalizuje się w tworzeniu i rozwijaniu kultur organizacyjnych firm, stosując rozwiązania systemowe. Prowadzi szkolenia dla pracowników działów sprzedaży i obsługi klientów, kierowników i menedżerów.

Kilka słów o Grupie Spotkanie:

Jesteśmy poznańską firmą szkoleniową, która powstała w wyniku przekształcenia Pracowni Psychologicznej Spotkanie w Grupę Spotkanie. Szkolenia i regulacje dla firm prowadzimy od 15 lat. W ostatnich latach szczególnie specjalizujemy się w działaniach wobec kadry zarządzającej i działów sprzedaży oraz w pracy coachingowej, interwencjach zespołowych, wsparciu w procesie wprowadzania zmian.

Cały nasz zespół od wielu lat szkoli się i realizuje szkolenia z użyciem analizy transakcyjnej. Do tej pory przeszkoliliśmy ponad 730 grup oraz ponad 11 tysięcy indywidualnych osób.

Od 15 lat szkolimy także trenerów do prowadzenia projektów szkoleniowo-rozwojowych. Wyróżnia nas zaangażowanie przykładające się na efektywność oraz stosowanie sprawdzonych w Europie i na świecie narzędzi analizy transakcyjnej do analizy potrzeb, realizacji oraz ewaluacji podejmowanych działań. Budujemy i utrzymujemy trwałe relacje z klientami. Z wieloma firmami, które szkolimy, pracujemy nieprzerwanie od 8 lat, realizując programy szkoleniowo-doradcze dla pracowników na wszystkich szczeblach rozwoju organizacji.

Do tej pory współpracowaliśmy m.in. z następującymi firmami:

Grupa Allegro sp. z o.o., Volkswagen Poznań sp. z o.o., Solar Company S.A., Fabryka Mebli Balma S.A., NOTI, Grupa HBH, Hydrosolar, BIMs PLUS, Inea S.A., Siemens, Rentis S.A., Kazar, Tax Care, Apteki Wielkopolskie, Galenica-Panax, GlaxoSmithKline Pharmaceuticals S.A., Poczta Polska, sieć salonów Sephora Polska, Thule, Imperial Tobacco Polska S.A., Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Collegium da Vinci, Wyższa Szkoła Bankowa.