



**Festiwal
AT**

FESTIWAL ANALIZY TRANSAKCYJNEJ we WROCŁAWIU

Ciekawie, ucząco i z przyjemnością

Dla kogo?

coachów,
trenerów
i pracowników działów HR



[Facebook](#)

Termin

22.10.2016 sobota
9.00 – 19:00

Koszt

190,00 zł

Organizator:



www.grupaspotkanie.pl

Program Festiwalu:

9.00 przywitanie i rozpoczęcie

9.15 – 11.30 **I blok warsztatów**

**Dzień Dobry HRi co dalej?
O sile ZNAKÓW ROZPOZNANIA**
prowadzący: Joanna Jadach

**6 kroków do sukcesu
czyli od NIEROZPOZNANIA klienta do efektywnego działania**
prowadzący: Joanna Gosk

11.30 przerwa kawowa

11:45 – 14.00 **II blok warsztatów**

**TRZY GŁODY, czyli jak nakarmić
wymagających uczestników Twoich szkoleń**
prowadzący: Joanna Jadach

**Co napędza a co ogranicza w pracy Ciebie i Twoich klientów?
DRIVERY i STYLE PRACY**
prowadzący: Joanna Gosk

14.00 – 15.00 przerwa na lunch

15.00 – 17.15 **III blok warsztatów**

**Dzień Dobry HRi co dalej?
O sile ZNAKÓW ROZPOZNANIA**
prowadzący: Joanna Jadach

**6 kroków do sukcesu
czyli od NIEROZPOZNANIA klienta do efektywnego działania**
prowadzący: Joanna Gosk

17.15 przerwa kawowa

17.30 – 18.45 **AT w filmach**

18.45 wspólne zakończenie

WARSZTAT 1 Dzień Dobry HRi co dalej? O sile ZNAKÓW ROZPOZNANIA	WARSZTAT 2 6 kroków do sukcesu czyli od NIEROZPOZNANIA klienta do efektywnego działania
WYZWANIE	WYZWANIE
<ul style="list-style-type: none"> ☞ Codziennie mierzysz się z trudnymi sytuacjami emocjonalnymi, Twoimi i pracowników? ☞ Jesteś zauważany i wołany tylko wtedy, kiedy coś idzie nie tak lub jest trudny projekt do wykonania? ☞ Zastanawiasz się, jak możesz zapewnić sobie bycie docenianym na co dzień? ☞ Zadajesz sobie pytanie kiedy i jak możesz, być asertywny wobec klientów wewnętrznych i zewnętrznych? 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Zastanawiasz się, gdzie tak naprawdę leży trudność klienta, źródło jego problemów? ☞ Wypracowane przez klienta rozwiązania, nie są przez niego realizowane lub nie przynoszą właściwego rezultatu? ☞ Widzisz potencjał klienta z którego, nie korzysta i zadajesz sobie pytanie dlaczego? ☞ Brakuje Ci nowych pomysłów, świeżego spojrzenia na pracę z klientem?
ROZWIĄZANIE	ROZWIĄZANIE
<p>Koncepcja ekonomii znaków rozpoznania C. Stainera.</p> <p>Konstruktywne i niekonstruktywne wzorców wymiany znaków rozpoznania.</p>	<p>Koncepcja nierozpoznań i zachowań pasywnych.</p> <p>Model pracy z nierozpoznaniami w sześciu krokach do sukcesu J. Hay.</p>
DLA KOGO	DLA KOGO
<p>Program dedykowany dla pracowników działów HR i trenerów.</p>	<p>Program dedykowany dla coachów i pracowników działów HR.</p>
PROGRAM	PROGRAM
<ul style="list-style-type: none"> ➤ poznasz koncepcję znaków rozpoznania w Analizie Transakcyjnej; ➤ wypracujesz proste sposoby na zapewnianie sobie więcej pozytywnych emocji każdego dnia i sposobów na uwalnianie emocji; ➤ zwiększysz świadomość zachowań, które sprzyjają dobremu samopoczuciu i takich, które zmniejszają pozycję eksperta HR; ➤ poznasz metody unikania bycia manipulowanym i nieświadomego manipulowania innymi 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ poznasz koncepcję nierozpoznań z Analizy Transakcyjnej; ➤ nazwiesz pasywności swoich klientów; ➤ wypracujesz pytania coachingowe, które pomogą klientowi lepiej zrozumieć znaczenie sytuacji i wypracować skuteczne strategie działania; ➤ będziesz mógł wymienić się doświadczeniem z innymi coachami;

WARSZTAT 3 TRZY GŁODY, czyli jak nakarmić wymagających uczestników Twoich szkoleń	WARSZTAT 4 Co napędza a co ogranicza w pracy Ciebie i Twoich klientów? DRIVERY I STYLE PRACY
WYZWANIE	WYZWANIE
<ul style="list-style-type: none"> ☞ Czy uczestnicy Twoich szkoleń są coraz bardziej wymagający, coraz bardziej zróżnicowani (wiek, oczekiwania, doświadczenia)? ☞ Po latach pracy dopada Cię rutyna, powtarzalność, trudno Ci znaleźć coś nowego, inspirującego? ☞ Firma przyzwyczała się do mnie a ja do pracowników, jesteśmy wzajemnie przewidywalni – zaczyna to przeszkadzać obu stronom. ☞ Poszukujesz prostych rozwiązań, które znacząco podniosą jakość Twoich szkoleń i zaspokoją potrzeby uczestników? 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Czy wiesz co pomaga Ci a co ogranicza w pracy? ☞ Zastanawiasz się dlaczego Ty lub Twoi klienci nie realizujecie projektów do końca lub trudno Wam się z nich cieszyć lub ciągle pozostają w sferze marzeń? ☞ Szukasz sposobu diagnozy Twojego klienta coachingowego, która pomoże Ci zawierać i realizować efektywnie kontrakt? ☞ Zastanawiasz się jak dobierać pracowników do stylu pracy, który jest wymagany w danej organizacji?
ROZWIĄZANIE	ROZWIĄZANIE
<p>Model potrzeb/głódów E. Berne i ich zastosowanie w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń.</p>	<p>Model nakazów/driverów T. Kahlera. Koncepcja stylów pracy J. Hay.</p>
DLA KOGO	DLA KOGO
<p>Program dedykowany dla trenerów.</p>	<p>Program dedykowany dla coachów i pracowników działów HR.</p>
PROGRAM	PROGRAM
<ul style="list-style-type: none"> ➤ poznasz koncepcję potrzeb/głódów z Analizy Transakcyjnej; ➤ przyjrzyj się procesowi szkolenia (od analizy potrzeb po ewaluację) pod kątem zaspokojenia potrzeb psychologicznych; ➤ zmodyfikujesz swoje stare ćwiczenia, dokonasz ich reaktywacji – modelując je tak, aby zaspokajały różne potrzeby uczestników; ➤ zainspirujesz się nowymi sposobami projektowania szkoleń i dopierania form pracy. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ poznasz koncepcję driverów z Analizy Transakcyjnej; ➤ zrozumiesz 5 stylów pracy – narzędzie do diagnozy i pracy z klientem i organizacją; ➤ zwiększysz świadomość zasobów i ograniczeń, wynikających ze stylu pracy? ➤ wypracujesz sposoby reakcji na niekorzystne zachowania swoje i/lub klientów.