



# Analiza Transakcyjna dla coachów

Poznań

**Skontaktuj się z nami i zapisz:**  
tel. 606 42 42 00 lub 61 657 09 77  
mail: [spotkanie@spotkanie.edu.pl](mailto:spotkanie@spotkanie.edu.pl)

Skuteczność przez zaangażowanie



**Analiza Transakcyjna** to złożona koncepcja psychologiczna, przełożona na prosty język pozwalająca zrozumieć przekonania, motywacje i reakcje klientów oraz nas samych. Założenia i narzędzia Analizy Transakcyjnej wykorzystywane są praktycznie w czterech obszarach: organizacji, edukacji, doradztwie i psychoterapii.

Głównym celem pracy w AT jest zwiększanie autonomii klienta i zdolności do pozostawiania w pozycji OK – OK. Analiza Transakcyjna koncentruje się także na jasnym i przejrzystym języku oraz zawieranych kontraktach dotyczących współpracy.

### **Trening dedykowany jest dla coachów, którzy:**

- poszukują wiedzy psychologicznej pozwalającej lepiej rozumieć mechanizm działania klientów i planować wobec nich interwencje;
- słyszeli już takie pojęcia jak gry, stany ja, pozycje życiowe lub po prostu są ciekawi Analizy Transakcyjnej;
- poszukują nowych pomysłów i świeżego spojrzenia na pracę z klientem, szczególnie wtedy gdy wypracowane przez klienta rozwiązania, nie są przez niego realizowane lub nie przynoszą rezultatu;
- chcą poszerzyć swoje kompetencje zawodowe i rozwijać siebie;
- mają gotowość do wymiany doświadczeń 😊

---

### **Efekty szkolenia**

---

- zdobędziesz narzędzia skutecznego umawiania się z klientem i ze sponsorem na kontrakt coachingowy;
- będziesz potrafił dokonać diagnozy stylu pracy, klienta i swojego, jego zasobów i ograniczeń;
- nauczysz się rozpoznawać gdzie leży problem klienta, stosując narzędzie 6 kroków do sukcesu;
- zdobędziesz wiedzę, jak pracować z nierozpoznaniem i pasywnością, ograniczającą potencjał klienta. Będziesz wiedział od jakich pytań zacząć pracę;
- przećwiczysz prowadzenie rozmów coachingowych z wykorzystaniem podejścia AT.

#### **Grupa Spotkanie**

60-786 Poznań, ul. Grunwaldzka 42/2, tel. 61 657 09 77, 606 42 42 00  
spotkanie@spotkanie.edu.pl www.spotkanie.edu.pl

---

## Program

---

### 1. Czym jest Analiza Transakcyjna w praktyce?

- a. AT w coachingu
- b. Filozofia i założenia koncepcji
- c. Podstawowe pojęcia

### 2. Style pracy jako narzędzia diagnozy wg Kahlera

- a. 5 stylów pracy i ich diagnoza
- b. Zasoby i ograniczenia stylów pracy a drivery
- c. Wskazówki do pracy z każdym ze stylów

### 3. Nierozpoznanie – czego nie widzi klient

- a. Zachowania pasywne klientów
- b. Poziomy nierozpoznań utrudniających rozwiązywanie problemów
- c. 6 kroków do sukcesu – narzędzie pracy coachingowej wg Hay
- d. Pytania do pracy z nierozpoznaniami

### 4. Zawieranie skutecznych kontraktów z klientem i sponsorem

- a. Poziomy kontraktów wg Berne
- b. Kontrakty trójstronne i wielostronne, jako zabezpieczenie przed grami psychologicznymi
- c. Ćwiczenie procesu kontraktowania

### 5. Symulacje rozmów coachingowych z wykorzystaniem narzędzi AT

#### Metody pracy:

- mini wykład
- analiza przypadków
- praca w grupach – stacje zadaniowe
- metoda scenki
- superwizja indywidualna w grupie



---

## Warunki organizacyjno – finansowe

---

### Ile kosztuje szkolenie?

Cena szkolenia to 620 zł.

W ramach ceny:

- miejsce w grupie;
- materiały szkoleniowe;
- przerwy kawowe.

### Termin

19 – 20 maja 2016r.

### Godziny treningu

**9:00 – 18:00** w tym dwie przerwy kawowe i 1,5 godzinna przerwa na lunch

---

## Prowadzący

---



### Joanna Gosk

trener I stopnia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, psycholog, coach, konsultant w organizacjach w nurcie Analizy Transakcyjnej, wykładowca Collegium Da Vinci i Wyższej Szkoły Bankowej.

Od 2007 roku poszerza swoją wiedzę i profesjonalny warsztat pod okiem trenerów i coachów, konsultantów w organizacjach m.in. z Francji, Belgii, Wielkiej Brytanii, Węgier pracujących w nurcie Analizy Transakcyjnej. Jest w trakcie certyfikacji w ramach European Association of Transactional Analysis.

Od 11 lat wspiera kadrę menedżerską w rozwoju kompetencji liderekich, przywódczych i własnego potencjału. Prowadzi coachingi dla kierowników, menedżerów regionalnych, dyrektorów i członków zarządu. Pracowała dla firm m.in. z branży farmaceutycznej, motoryzacyjnej, instalacyjnej, produkcyjnej i IT. Od 8 lat jest v-ce dyrektorem w firmie szkoleniowo – doradczej, w której odpowiada za sprzedaż i jakość programów rozwojowych, współtworzyła i kierowała projektami rozwojowymi dla kilku organizacji.

Zajmuje się również rozwojem umiejętności osobistych i zawodowych, prowadząc warsztaty z AT oraz studium trenerskie.

### Grupa Spotkanie

60-786 Poznań, ul. Grunwaldzka 42/2, tel. 61 657 09 77, 606 42 42 00  
spotkanie@spotkanie.edu.pl www.spotkanie.edu.pl



---

## Kilka słów o Grupie Spotkanie

---

Jesteśmy poznańską firmą szkoleniowo-doradczą, która powstała w wyniku przekształceń Pracowni Psychologicznej Spotkanie, w Grupę Spotkanie. Szkolenia dla firm prowadzimy od 15 lat. W ostatnich latach szczególnie specjalizujemy się w szkoleniach kadry zarządzającej i działów sprzedaży oraz w pracy coachingowej i interwencjach zespołowych i organizacyjnych w użyciu Analizy Transakcyjnej. Z wieloma firmami, które szkolimy, pracujemy nieprzerwanie od ponad 6 lat, realizując programy szkoleniowo-doradcze dla pracowników na wszystkich szczeblach rozwoju organizacji. Do tej pory przeszkoliliśmy ponad 700 grup i ponad 10 tysięcy indywidualnych osób. Wyróżnia nas wysoki poziom usług szkoleniowych, od diagnozy potrzeb do ewaluacji podejmowanych działań oraz umiejętność budowania i utrzymywania trwałych relacji z klientami.

Trenerzy z firmy Spotkanie prowadzili szkolenia, konsultacje i coachingi między innymi dla:

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,

Uniwersytet Medyczny w Poznaniu,

Poczta Polska,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości,

PTV,

sieć salonów Sephora Polska,

SOLAR COMPANY Ltd. Sp. z o.o.,

Thule Sp. z o.o.,

Volkswagen Motor Polska,

NOTI,

Fabryka Mebli BALMA Sp. z o.o.,

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu,

Wielkopolska Grupa Aptekarska,

Beiersdorf-Lechia SA,

Galenica-Panax,

GlaxoSmithKline Pharmaceuticals SA.

### Grupa Spotkanie

60-786 Poznań, ul. Grunwaldzka 42/2, tel. 61 657 09 77, 606 42 42 00  
spotkanie@spotkanie.edu.pl www.spotkanie.edu.pl