



GRUPA
SPOTKANIE
SKUTECZNOŚĆ PRZEZ ZAANGAŻOWANIE

5 pułapek w działaniu

Jak je rozpoznawać, unikać i zwiększać skuteczność swoją, klientów i pracowników?

Szkolenie z analizy transakcyjnej

To szkolenie jest dla Ciebie, jeśli:

- chcesz zrozumieć **dlaczego powielasz nieefektywne schematy zachowań;**
- **chcesz być skuteczniejszy w pracy** i zwiększać szanse osiągnięcia sukcesu;
- zastanawiasz się **jak dobierać pracowników do stylu pracy, wymaganego w Twojej organizacji lub zespole;**
- **chcesz skuteczniej pracować z klientami wokół ograniczających przekonań i nawyków;**
- zastanawiasz się **dlaczego Ty lub Twoi klienci nie realizujecie projektów do końca/ trudno Wam się z nich cieszyć/ ciągle pozostają w sferze marzeń;**
- szukasz **sposobu diagnozy Twojego klienta, który pomoże Ci zawierać i realizować efektywnie kontrakt.**

Program:

Model driverów T. Kahlera

Koncepcja stylów pracy J. Hay

Ćwiczenie rozpoznawania driverów w oparciu o wskaźniki zachowań

Zasoby i ograniczenia wynikające z każdego stylu pracy

Pętla sukcesu G. Jaoui i jej wpływ na odnoszenie sukcesów

Wypracowanie sposobów reakcji na niekorzystne zachowania swoje i/lub klientów.

Organizacja zajęć:

Tryb zajęć: 1 dzień

Termin: 21 kwietnia 2017r.

Inwestycja: 600 zł

Liczba uczestników: min 6 osób max 12 osób

Miejsce: Grunwaldzka 42/2, Poznań

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. 54 1030 0019 0109 8530 0048 4248

tytuł przelewu: imię i nazwisko, 5 pułapek w działaniu

O zapisaniu do grupy decyduje kolejność zgłoszeń.

Ilość miejsc jest ograniczona.

Prowadząca:



Joanna Gosk

certyfikowany CTA w polu organizacji, psycholog, coach, konsultant w organizacjach, v -ce dyrektor Grupy Spotkanie, rekomendowany trener I stopnia PTP.

Od 12 lat szkoli w zakresie Analizy Transakcyjnej trenerów, coachów, menedżerów, specjalistów. Zdała egzamin „101”, ukończyła 5 -letnie szkolenia zaawansowane z AT. Od 2007 roku współprowadzi Szkołę Analizy Transakcyjnej, której jest współautorem. W pracy z organizacjami korzysta z koncepcji i narzędzi Analizy Transakcyjnej.

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.