

PIASECKA  ŻYLEWICZ  
selective training



Oferta Szkoleń

## Efektywność

**Fakt:** Tylko jedna osoba na 5 jest rzeczywiście zaangażowana w pracę, którą wykonuje. Tymczasem ponad 100 badań potwierdziło związek między zaangażowaniem Pracowników a ich efektywnością.

**Dlaczego warto:** Zaangażowany Pracownik to Pracownik, który realizuje założone przez siebie i organizację cele, korzysta z reguł zarządzania

czasem i priorytetyzacji działań a co najważniejsze, potrafi pracować pod presją czasu w taki sposób, który pozwala mu pozostać w dobrym zdrowiu i uchronić się przed wypaleniem zawodowym.

**Co się wydarzy:** Zaczynając od przełamania naszych nastawień i założeń, które blokują nas w byciu efektywnym, poprzez zasady zwią-

zane z zarządzaniem czasem i delegowaniem, skończywszy na strategiach i konkretnych technikach zarządzania emocjami i stresem pod presją czasu.

**Dla kogo:** Dla wszystkich pracowników firmy.

**Czas:** Jednodniowy warsztat.

## 2

# Techniki komunikacji: komunikacja niewerbalna i techniki aktorskie w biznesie

**Fakt:** 93% przekazu to komunikacja niewerbalna. Neurony lustrzane naszych rozmówców odbierają nastawienie i intencje, które kryją się za naszymi słowami.

**Dlaczego warto:** W sytuacji, gdy pojawia się sprzeczność w naszej komunikacji, słowa mówią co innego niż ciało a ton głosu nie wspiera treści, odbiorca zawsze uwierzy temu, co niewerbalne. Warto zadbać o spójność

przekazu i przyjrzeć się temu, na ile autentyczni jesteśmy nie w tym co, ale jak mówimy.

**Co się wydarzy:** Wyjątkowy i interaktywny warsztat, mający na celu uświadomienie Uczestnikom ich tendencji komunikacyjnych na poziomie niewerbalnym oraz tego jak ważne jest szczere i autentyczna intencja, by wyrzeźbić pożądaną wpływ czy to na zespole, na audytorium słuchaczy czy też na klientach. Wyko-

rzystanie techniki aktorskich w codziennych relacjach w pracy, tak, by słowa były wspierane odpowiednim komunikatem niewerbalnym, pomaga Uczestnikom w byciu skutecznym w relacjach zawodowych.

**Dla kogo:** Dla wszystkich pracowników, w szczególności dla działów sprzedaży i menadżerów.

**Czas:** Dwudniowe szkolenie.

## Zarządzanie stresem

**Fakt:** Naukowcy z Harvardu i Yale odkryli, że dzięki bardziej realistycznemu spojrzeniu na stres w grupie 380 menadżerów o 30% zwiększyła się produktywność i o 23% zmniejszyły się objawy fizjologiczne stresu takie jak bóle głowy, kręgosłupa i zmęczenie.

**Dlaczego warto:** Nie możemy uniknąć stresu w pracy, możemy za to uniknąć jego negatyw-

nych efektów. Spojrzenie na stres i sytuacje trudne pod innym kątem i wykorzystanie go, do bycia skutecznym, daje możliwość zredukowania jego negatywnego wpływu na nasze funkcjonowanie i samopoczucie.

**Co się wydarzy:** Podczas szkolenia Uczestnicy znajdują pozytywne strony wynikające z sytuacji stresujących i trudnych. Pracują też

na poziomie samoświadomości – zrozumienia tego, jakie znaczenie mają dla nich sytuacje trudne, jakie objawy stresu się w nich pojawiają, poznają też konkretne metody i techniki skutecznego zarządzania stresem.

**Dla kogo:** Dla wszystkich pracowników firmy.

**Czas:** Jednodniowy lub dwudniowy warsztat.

## Charyzma lidera

**Fakt:** Charyzma nie jest w pełni wrodzona. Jest to zbiór umiejętności, które praktykowano już w czasach Arystotelesa. Każdy z nas może je rozwijać, by skuteczniej wywierać wpływ, budzić zaufanie i być bardziej „liderem” niż menadżerem.

**Dlaczego warto:** Zwiększenie własnej charyzmy lidera to zawsze dobra inwestycja w rozwój.

Dzięki takim umiejętnościom menadżer może być bardziej skuteczny w motywowaniu ludzi do współpracy. Będąc charyzmatycznym liderem, będzie mógł zarazić ludzi wizją ważnego dla działu czy też całej organizacji celu.

**Co się wydarzy:** Uczestnicy dowiadują się nie tylko jakie nastawienie pomaga w byciu chary-

zmatycznym liderem, ale poznają także metody i taktyki (werbalne i niewerbalne), które pozwalają świadomie pracować nad własną charyzmą.

**Dla kogo:** Dla menadżerów.

**Czas:** Jednodniowy lub dwudniowy warsztat, często prowadzony przez trenera biznesowego i zawodowego aktora.

# 5

## Coach approach

**Fakt:** Wg Golemana w złożonej i stale zmieniającej się rzeczywistości biznesowej menadżerowie potrzebują różnych umiejętności w ramach wielu stylów zarządzania zespołem. Jednym z nich jest zarządzanie w duchu „coach approach”.

**Dlaczego warto:** Poprzez używanie technik coachingowych i podejścia w duchu coachin-

gowym do swoich współpracowników, Menadżer zwiększa efektywność i zaangażowanie swojego zespołu.

**Co się wydarzy:** Uczestnicy poznają kluczowe zasady i intencje leżące u podstaw coachingowego stylu zarządzania. W ramach takiego podejścia dowiadują się jaki rodzaj komunikacji z zespołem warto przyjąć i w jakich sytuacjach

sprawdza się on najlepiej. Konkretnie techniki i umiejętności doskonalone podczas warsztatu, przydadzą im się także w kontekście dbania o rozwój zespołu a także o realizację krótko i długoterminowych celów.

**Dla kogo:** Dla menadżerów.

**Czas:** Dwudniowy warsztat.

# 6

## Skuteczny feedback

**Fakt:** Skuteczny feedback to klucz do menadżerskiego sukcesu. Jeśli Menadżer będzie potrafił dać wartościową informację zwrotną swoim współpracownikom, ich produktywność wzrośnie.

**Dlaczego warto:** Udzielając skutecznego feedbacku, Menadżerowie podnoszą własną

skuteczność i zwiększają efektywność i zaangażowanie swoich ludzi. Wzrasta też ich zaufanie i pozytywna pewność siebie w sytuacjach zawodowych.

**Co się wydarzy:** Od absolutnej podstawy – czyli od świadomości po co dawać informację zwrotną przez kluczowe zasady jak to robić, po

pakiet technik dotyczących feedbacku pozytywnego, +/- i negatywnego.

**Dla kogo:** Dla menadżerów.

**Czas:** Jednodniowy warsztat.

# 7

## Techniki prezentacji

**Fakt:** It usually takes me more than three weeks to prepare a good impromptu speech.  
Mark Twain

**Dlaczego warto:** By brzmieć naturalnie a jednocześnie osiągnąć ważny dla siebie cel prezentacji nie wystarczy być ekspertem w swojej dziedzinie. Trzeba mieć dobrą strategię i być bardzo dobrze przygotowanym.

**Co się wydarzy:** Uczestnicy poznają najlepsze strategie skutecznych prezentacji, techniki i metody wspierające przekaz oraz służące osiągnięciu celu, pracują nad komunikacją werbalną i niewerbalną prezentera. Bardzo aktywnie ćwicząc (są min. nagrywani na kamerę), poznają swoje mocne strony, na bazie których mogą wzmacniać pozytywną pewność siebie.

**Dla kogo:** Dla wszystkich prowadzących prezentacje

**Czas:** Dwudniowy warsztat, często prowadzony przez Pawła Prokopczuka, trenera biznesowego i zawodowego aktora.



## Efektywność przez telefon

**Fakt:** Komunikacja przez telefon jest zupełnie inna niż komunikacja face-to-face. Tu reguły się zmieniają i inne zasady okazują się skuteczne.

**Dlaczego warto:** Szkolenie podczas, którego Uczestnicy dowiadują się nie tylko co mówić, ale także jak się komunikować podczas rozmów telefonicznych. Program szkolenia dopasowany jest do specyfiki pracy i celów rozmów telefonicznych Uczestników.

**Co się wydarzy:** Od kluczowych zasad dotyczących rozmów przez telefon (rozmowy przychodzące, wychodzące, reklamacje, windykacja przez telefon) po komunikację werbalną (typologia komunikacyjna, słowa klucze, zakazane zwroty, radzenie sobie z zastrzeżeniami i trudnym klientem) i komunikację niewerbalną w rozmowach telefonicznych (ton głosu, mowa ciała, artykulacja, jakość wypowiedzi, emocje i nastawienia w rozmowie telefonicznej).

**Dla kogo:** Dla wszystkich prowadzących rozmowy telefoniczne, dla pracowników call centers, działów pracujących z Klientami przez telefon.

**Czas:** Dwudniowy warsztat, często prowadzony przez trenera biznesowego i zawodowego aktora.

## Szczęście w Pracy

**Fakt:** Pracujemy z narzędziami, które mierzą poziomy szczęścia w pracy.

**Dlaczego warto:** W definicji szczęścia w pracy zakładamy, że szczęśliwi ludzie mają taki stan umysłu, który pozwala na optymalne działanie w każdej sytuacji zawodowej. Dzięki temu Pracownicy mają lepsze wyniki sprzedaży, biorą mniej dni chorobowego czy wiążą się na dłużej z firmą. Metoda iOpener Institute z Oxfordu

pozwała nam nie tylko chwalić się takimi zmianami, ale też wdrażać bardzo skuteczne narzędzia zwiększające poziomy szczęścia w pracy.

**Co się wydarzy:** Od warsztatu z prostymi technikami, które podnoszą poziom indywidualnego szczęścia w pracy od zaraz, po badanie całej organizacji i wsparcie we wdrażaniu strategicznych zmian. Po konkrety dla organizacji, odsyłamy do zakładki Szczęście w Pracy na naszej

stronie, a wszystkich na autorski [www.przepisnaszczescie.pl](http://www.przepisnaszczescie.pl)

**Dla kogo:** Dla wszystkich. Zmiany strategiczne są możliwe tylko przy pełnym wsparciu Zarządu.

**Czas:** Od 1-godzinnego warsztatu po duży, wieloletni projekt.

## Zaangażowanie Pracowników

**Fakt:** Badanie Gallupa z 2012 pokazuje, że 25% najbardziej zaangażowanych pracowników firmy (badanie na 23 000 organizacji) jest o 18% bardziej produktywnych od reszty, generując 11% więcej przychodów.

**Dlaczego warto:** Zaangażowany Pracownik to Zaangażowany Klient. Mamy tego konkretne przykłady z projektów wdrożonych w Polsce. Dzięki prostym działaniom, można podnieść kreatywność, odporność i jakość komunikacji naszego zespołu. Na całym świecie firmy

odkrywają, że inwestycja w zaangażowanie jest najbardziej efektywną drogą do zbudowania wiernej grupy Klientów i firmy radzącej sobie świetnie w warunkach sprzyjających, ale także w kryzysach.

**Co się wydarzy:**Praca nad dobrze pojętą Dumą (jestem dumny, że pracuję dla Twojej firmy), Zaufaniem (Ufam swojej firmie) i Uznanie (Moja firma buduje moje poczucie wartości w różne sposoby). Jak pracować nad podniesieniem ich poziomów z pozycji Menadżera?

Zarządu?

**Dla kogo:** Dla Prezesów i Zarządów, którzy chcą wzmocnić swoją firmę i uzyskać długofalowe zmiany nastawienia Pracowników. Dla Menadżerów, którzy chcą pracować z zespołami i dla zespołu zaangażowanych ludzi. Dla odważnych Menadżerów, którzy stawiają na samodzielność i pomysły całego zespołu.

**Czas:** Od 2 dni do rocznego projektu.

## Zaangażowanie Klientów

**Fakt:** Czy Twoi Klienci są zadowoleni z usług i produktów, które Twoja firma oferuje? Czy raczej określiłbyś ich jako zaangażowanych w relacje z Waszą firmą? Wg badania Eisenberg & Eisenberg, 60–80% Klientów zmieniających markę była zadowolona przed zmianą. Tylko zaangażowanie buduje prawdziwą lojalność.

**Dlaczego warto:** Zaangażowany Pracownik to Zaangażowany Klient. Mamy tego konkretne przykłady z projektów wdrożonych w Polsce. Dzięki prostym działaniom, można podnieść kreatywność, odporność i jakość komunikacji

naszego zespołu. Na całym świecie firmy odkrywają, że inwestycja w zaangażowanie jest najbardziej efektywną drogą do zbudowania wiernej grupy Klientów i firmy radzącej sobie świetnie w warunkach sprzyjających, ale także w kryzysach.

**Co się wydarzy:** Od zmiany modelu pracy z Klientem po nowoczesne narzędzia gamification – możliwości są nieskończone. Wspólnie zbudujemy narzędzia do pracy z Klientem w angażujący sposób, dzięki Waszej motywacji, kreatywności i zaangażowaniu dotrzemy do

Klientów w jeszcze bardziej prawdziwy i wyjątkowy sposób.

**Dla kogo:** Dla Prezesów i Zarządów, którzy chcą wzmocnić swoją firmę i uzyskać długofalowe zmiany nastawienia Pracowników. Dla Menadżerów, którzy chcą pracować z zespołami i dla zespołu zaangażowanych ludzi. Dla odważnych Menadżerów, którzy stawiają na samodzielność i pomysły całego zespołu.

**Czas:** Od 3 – godzinnego warsztatu do rocznego projektu.

## Zarządzanie poprzez Wartości

**Fakt:** 96% pracowników korporacji badanych przez nas nie zna wartości swojej firmy.

**Dlaczego warto:** Liderzy rynku, którzy znają swoje wartości i działają biznesowo kierując się nimi, pozostają liderami. Walczący o pozycję lidera budują w ten sposób dodatkową motywację do pościgu.

**Co się wydarzy:** Dzięki naszym ekspertom od neuroscienze, zobaczymy jak bardzo nasz mózg

jest determinowany wartościami. Zobaczymy jak prawdziwe wartości przyciągają talenty i Klientów. Może nazwiemy na nowo wartości takie jak Szacunek, Lojalność czy Dążenie do Rozwoju i pokażemy sposoby jak zgodnie z nimi działać?

**Dla kogo:** Dla wszystkich. Rozumienie i wiara w wartości firmy jest najlepszym mechanizmem utrzymania talentów. Jest to szczególnie ważne w pracy z pokoleniami dopiero wchodzącymi

na rynek – dla nich liczy się pracodawca, a niekoniecznie sama praca.

**Czas:** Od elektryzującego 90–minutowego wystąpienia na konferencji przez 1–2 dniowe warsztaty dla Pracowników, Menadżerów i Zarządu, po gry strategiczne, które przywracają codzienne rozumienie wartości Twojej firmy.

## Efektywna komunikacja i gry, w które gramy

**Fakt:** „Umiejętność komunikowania się, stała się w dzisiejszym świecie towarem, za który gotów jestem płacić więcej, niż za jakikolwiek inny” (John D. Rockefeller). Jesteśmy różni i od zawsze komunikujemy się w sposób, jaki wydaje się nam samym najbardziej naturalny i komfortowy. W pracy to nie wystarczy – poza samym komunikowaniem trzeba zadbać o to, aby być zrozumianym.

**Dlaczego warto:** Zrozumienie różnic komunikacyjnych a przede wszystkim znalezienie

sposobu na najlepsze dostrojenie się do tych, z którymi komunikujemy się na co dzień, to klucz do budowania relacji – tu i teraz, ale także strategicznie: na całe lata współpracy.

**Co się wydarzy:** Od najprostszych typologii, aż po zaawansowane radzenie sobie z wyzwaniami w pracy z najtrudniejszymi rozmówcami. Poza komunikacją wprost, gramy w gry komunikacyjne – ich świadomość i umiejętność identyfikowania, popycha nas krok dalej niż przeciętnego uczestnika typowego szkolenia

o efektywnej komunikacji.

**Dla kogo:** Dla każdego, kto pracuje z ludźmi. Dla zmagających się z trudnym Klientem, trudnym Współpracownikiem. Dla tych, którzy nie wierzą, że z każdym da się porozumieć.

**Czas:** Od inspirującego kilkunastogodzinnego warsztatu po dwudniowe szkolenia połączone z rozwiązywaniem najtrudniejszych case'ów komunikacyjnych.

## Zarządzanie emocjami i inteligencja emocjonalna

**Fakt:** „Życie emocjonalne jest dziedziną, którą można podobnie jak czytanie czy matematykę, opanować lepiej lub gorzej...” (Daniel Goleman)  
Warto uzmysłwić sobie, że inteligencja emocjonalna to nie rozmyty psychologiczny koncept, ale 4 konkretne poziomy umiejętności, które można trenować i wzmacniać w pracy i w domu.

**Dlaczego warto:** Ucząc się zarządzania emocjami uczymy nasz rozum jak korzystać z zasobów emocjonalnych, jak łączyć trudną sztukę bycia emocjonalnie inteligentnym

i inteligentnie emocjonalnym. Jesteśmy zdrowsi, odporniejsi na stres, umiemy przedstawiać zwrotnicę w głowie na odpowiednie tory. Radzimy sobie lepiej nawet wtedy, gdy przychodzi nam poradzić sobie z „toksyyczną osobowością” i wychodzimy z tego cało.

**Co się wydarzy:** będziemy trenować trudną sztukę radzenia sobie z emocjami, tak aby życie było prostsze, a relacje bardziej komfortowe. Będziemy zamieniać reakcje na strategię, czyli odchodzić od automatyzmów, za które często przychodzi nam słono zapłacić. Będziemy

odkrywać, co kryje się pod powierzchnią wielkiej góry lodowej, której emocje są tylko wierzchołkiem.

**Dla kogo:** Dla tych, którzy chcą bardziej świadomie podchodzić do swojej efektywności i relacji międzyludzkich. Dla tych, których przerażają „trudne osobowości” lub tych, którzy chcą lepiej zarządzać swoją emocjonalną kondycją w pracy.

**Czas:** Dwa intensywne dni o emocjach i z emocjami.

## Budowanie zespołów i integracja

**Fakt:** „Praca zespołowa jest decydującym czynnikiem przewagi konkurencyjnej – zarówno dlatego, że jest tak potężna i wszechmocna, jak i dlatego, że występuje tak rzadko”

Patrick Lencioni

**Dlaczego warto:** Nieważne, jak różne osobowości występują w naszym zespole. Jeśli zadamy o to, aby każdy świadomy był swojej roli, siły, celu i połączymy to z odpo-

wiednią integracją na poziomie tak wartości, jak i wzajemnych relacji, możemy stworzyć świetnie działający team.

**Co się wydarzy:** Od krótkich interaktywnych warsztatów integracyjnych obfitujących w zadania i quizy bazujące na lepszym poznaniu się, warsztaty dotyczące rozpoznawania swojego stylu pracy i budowania zespołów, aż po zaawansowane gry strategiczne, gdzie

tylko świetnie zintegrowane grupy mają szansę na prawdziwą wygraną.

**Dla kogo:** Dla wszystkich, którzy chcą lepiej rozumieć siebie i innych w kontekście wzajemnej współpracy. Dla tych, którzy lubią szanować różnice między ludźmi i pielęgnować to, co ich łączy.

**Czas:** Od kilku godzin po całonocne warsztaty.



## Komunikacja pomiędzy kobietami i mężczyznami

**Fakt:** Według Friedemanna Schulz von Thuna, kobiety i mężczyźni posługują się w życiu zupełnie innymi uszami, co jest powodem, że odbierają świat inaczej.

**Dlaczego warto:** Będąc świadomym sił drzemających w naszej naturze, kobiety i mężczyźni mogą świadomie unikać pułapek stereotypów, a w zamian podkreślać swoje atuty i efektywnie korzystać z własnego potencjału, tak w życiu

zawodowym, jak i osobistym.

**Co się wydarzy:** Szkolenie jest warsztatem komunikacyjnym – wychodząc od biologicznej analizy różnic między płciami, docieramy do sedna efektywnej komunikacji. Ćwiczymy sztukę rozmawiania, tak aby słuchać i słyszeć, a następnie mówić w sposób zrozumiały dla drugiej strony. W dalszej części szkolenia pracujemy nad budowaniem własnego wizerunku

z użyciem bardzo konkretnych strategii i kontrstrategii autoprezentacyjnych każdej z płci.

**Dla kogo:** Dla tych, którzy pracują w grupach mieszanych ze względu na płeć lub na co dzień stoją przed wyzwaniami komunikacji między kobietami i mężczyznami.

**Czas:** 1 lub 2 dni szkoleniowe.

## Gimnastyka dla mózgu, koncentracja i uwaga

**Fakt:** Statystycznie każdego dnia zderzamy się aż z 34 gigabajtami danych z otaczającego nas świata. Nasz mózg nie jest w stanie analizować wszystkiego, dlatego często zachowuje się tak jakby nas oszukiwał lub zwodził.

**Dlaczego warto:** Mózg pomaga nam w podejmowaniu decyzji i w racjonalnym myśleniu. Umożliwia koncentrację i uwagę. Dzięki milionom lat ewolucji działa w naprawdę zaawansowany sposób, ale okazuje się, że czasem płata

nam figle. Dzięki systematycznym działaniom możemy jeszcze go jeszcze wzmocnić, aby pracować i relaksować się jeszcze efektywniej.

**Co się wydarzy:** Poznajemy tajniki umysłu, wpływające na to, jacy jesteśmy i jak się zachowujemy. Wykorzystujemy biologię i łączymy ją z neuropsychologią, odpowiadając wspólnie na pytania o to, jak trenować mózg na co dzień.

**Dla kogo:** Dla tych, którzy chcą mądrze

rozwijać swoje zdolności, pogłębiać umiejętności koncentracji i uwagi, pozostać na dłużej sprawni intelektualnie, a wreszcie nauczyć się oszukiwać własny mózg w tych obszarach, gdzie ewolucja zdaje się działać na naszą niekorzyść – bo dlaczego np. czasem nasza głowa pcha nas ku nieracjonalnym decyzjom?

**Czas:** Od krótkich warsztatów pełniących rolę inspirującą, po dwudniowe szkolenie umiejętności intelektualnych.

## Train The Trainer

**Fakt:** Ludzie zapamiętują tylko 10% tego, co przeczytali i aż 90% tego, co powiedzieli i zrobili. Dobry trener wie, że dzisiaj, oprócz zapewnienia wyjątkowo pragmatycznych warsztatów i wielu okazji do refleksji, trzeba również zadbać o wyjątkowo ciekawą formułę i atmosferę szkolenia.

**Dlaczego warto:** Umiejętności trenerskie przydają się na wielu stanowiskach – nie tylko tym, którzy mają zawodowo wzmacniać umiejętności innych, ale także liderom pracującym na co

dzień ze swoimi zespołami.

**Co się wydarzy:** Szkolenie Train The Trainer to obszerna i szczegółowa porcja wiedzy i umiejętności z zakresu pracy z ludźmi. Bazując na fundamencie założeń pracy grupowej uczy my naszych Uczestników tego jak planować, projektować, przeprowadzać, a wreszcie oceniać całe przedsięwzięcia szkoleniowe. Oprócz twardej wiedzy zapewniemy wsparcie miękkie – zajęcia z ekspertami aktorami, czy pracę z kamerą. Wszystko to, aby

po naszych zajęciach charyzma i umiejętności czyniły z naszych Uczestników takich trenerów, do jakich sami chcielibyśmy trafić.

**Dla kogo:** Dla wszystkich, dla których umiejętności trenerskie z elementami coachingowego podejścia, to podstawa zawodowego sukcesu.

**Czas:** szkolenia minimum dwudniowe aż po zaawansowane zajęcia w formule Szkoły Trenerów Biznesu.

## Zarządzanie zmianą

**Fakt nr 1:** Zmiana jest tak naprawdę niczym nowym, żyjemy w ciągle zmieniającym się świecie wielu nieustannych zmian. Nowe jest natomiast to, że zmiany są dzisiaj gwałtowne i bardziej burzliwe niż kiedyś, a rozwój jest często nieprzewidywalny.

**Fakt nr 2:** Naturalnie wydaje nam się, że przy zmianach zawsze więcej stracimy niż zyskamy. Jeżeli nie mamy możliwości wyrażenia naszych uczuć, obaw, zastrzeżeń, myślimy, że jesteśmy OFIARAMI, a nie REALIZATORAMI procesu zmian.

**Dlaczego warto:** „Pesymista widzi trudności

w każdej możliwości, optymista widzi możliwości w każdej trudności” – Winston Churchill. Chcąc wychodzić naprzeciw wymaganiom dzisiejszego świata, powinniśmy nauczyć się rozsądnie i szybko reagować na zmiany.

**Co się wydarzy:** Uczestnicy szkolenia rozumieją, dlaczego w sposób naturalny oporujemy przed zmianami. Poznają kolejne etapy procesu przechodzenia przez zmianę, zaznajamiając się tak z trudnymi emocjami, jak i samym procesem ostatecznego dostosowywania się do zmiany. Szkolenie pełni w dużej mierze funkcję motywującą – pokazuje, z wykorzystaniem wielu

użytych przykładów, że można rzeczywiście z trudności uczynić wielki sukces. Chętnie włączamy w program szkolenia obecność gościa specjalnego – w zależności od specyfiki Państwa branży jest to zawsze osoba, która w inspirujący sposób pokazuje, jak można efektywnie zarządzać zmianą.

**Dla kogo:** Dla wszystkich zespołów, które stoją w obliczu lub są w trakcie mniejszych czy też większych rewolucji, zmian i reorganizacji.

**Czas:** Jedno – lub dwudniowe warsztaty.

## Zarządzanie konfliktem

**Fakt:** Odpowiednie zarządzanie konfliktem i negatywnymi emocjami pozwala na osiągnięcie wielu pozytywnych zmian i zwiększenie efektywności zespołów.

**Dlaczego warto:** Konflikty w pracy wiążą się z wysokim poziomem negatywnych emocji. Możliwe jest jednak aby konflikty i spory przynosiły korzyści dla każdej ze stron. Konstrukttywne zarządzanie sytuacją konfliktową zwiększa kreatywność, pomaga znaleźć nowe

rozwiązania, polepszając tym samym atmosferę. między stronami, zwiększając zaangażowanie i motywację do dalszego działania w pracy. W perspektywie długoterminowej wzrasta ich efektywność, umiejętności osiągnięcia celów, jak również samopoczucie i odczuwana jakość relacji interpersonalnych

**Co się wydarzy:** Podczas szkolenia Uczestnicy pogłębiają świadomość pozytywnych sił drzemiących w konstruktywnych konfliktach,

poznają i potrafią wykorzystać narzędzia i techniki niezbędne w skutecznej komunikacji w trudnych sytuacjach i asertywnym wyrażaniu emocji i krytyki, uświadamiają sobie własne, dotychczasowe style komunikacji i rozwiązywania konfliktów.

**Dla kogo:** Dla wszystkich pracowników firmy.

**Czas:** Warsztat jednodniowy.

## Analiza transakcyjna w biznesie

**Fakt:** Analiza transakcyjna to teoria i zbiór narzędzi doskonalących komunikację, wykorzystywanych przez światowych liderów biznesu, którzy dokonując diagnozy organizacji wdrażają narzędzia podnoszące jakość komunikacji.

**Dlaczego warto:** Szkolenia z komunikacji to jedna z najczęstszych inwestycji w pracowników. Mimo to, zdarza się, że ich efektywność nie jest na tyle wysoka by jakość komunikacji interpersonalnej wzrastała. Analiza Transak-

cyjna to komplementarne podejście do tematu, które umożliwia realną zmianę na poziomie indywidualnym, zespołowym i organizacyjnym.

**Co się wydarzy:** Podczas warsztatu Uczestnicy poznają m.in. swoją aktualną strukturę komunikacyjną, dominujący driver osobowości oraz tzw. ekonomię głasków – rozkład udzielanych i przyjmowanych informacji zwrotnych; po to, aby jeszcze skuteczniej komunikować się na dzień w pracy – z podwładnymi, w zespołach

oraz z Klientami zewnętrznymi jak również wewnętrznymi.

**Dla kogo:** Dla wszystkich pracowników firmy z uwzględnieniem roli modelowania „z góry na dół”.

**Czas:** Od jednodniowego warsztatu na poziomie podstawowym po cykl warsztatów rozszerzonych.

## Prowadzenie efektywnych spotkań

**Fakt:** Efektywne spotkania przekładają się na realne na zyski organizacji.

**Dlaczego warto:** Czas jest zasobem nieodnawialnym. Dlatego tak ważne jest byśmy przeznaczali go na efektywne działania, które wpływają wprost na stopień realizacji naszych celów. Ten intensywny warsztat pozwoli Państwu rozwinąć umiejętności prowadzenia spotkań tak, aby każde z nich spełniało 3 kluczowe warunki: osiągnięcie celu spotkania,

w jak najkrótszym czasie, przy pełnym zrozumieniu jego sensowności przez każdego Uczestnika.

**Co się wydarzy:** Uczestnicy poznają i trenują szereg technik i narzędzi koniecznych do prowadzenia efektywnych spotkań na każdym z etapów. Począwszy od podjęcia decyzji czy spotkanie jest konieczne, przez jego zaplanowanie, przygotowanie i przeprowadzenie, kończąc na follow-up i pomiarze efektyw-

ności. Praca warsztatowa koncentruje się również na tematach zarządzania emocjami podczas spotkania i radzenia sobie z trudnymi sytuacjami, bazując na realnych przykładach Uczestników.

**Dla kogo:** Menadżerowie, liderzy zespołów, kierownicy projektów.

**Czas:** Warsztat dwudniowy

## Sprzedaż partnerska – długofalowe budowanie relacji z Klientem

**Fakt:** „Rób to co robisz tak dobrze, by chcieli to zobaczyć ponownie i przyprowadzili swoich przyjaciół” Walt Disney

**Dlaczego warto:** Aktualne doniesienia ze świata biznesu koncentrujące się wokół tematu Employee Engagement (Zaangażowanie Pracowników) i Customer Engagement (Zaangażowanie Klientów) jednoznacznie ukazują, że aby być inspirującą organizacją budującą najbardziej efektywne i długofalowe relacje z Klientami, musimy zacząć od znalezienia

odpowiedzi na pytanie Dlaczego to robimy? Będąc świadomymi naszych wartości i motywacji stajemy się Liderami Zaangażowanymi co przekłada się wprost na poziom zaangażowania naszych Klientów. Zaangażowanie Klienta przekłada się natomiast wprost na osiągnięte przez organizację wyniki.

**Co się wydarzy:** Podczas szkolenia Uczestnicy pogłębiają swoje umiejętności budowania i utrzymywania długofalowych relacji z Klientami. Rozpoczynamy od pracy nad samoświa-

domością – koncentrując się na własnych wartościach, motywacjach i potrzebach. Swoje zaangażowanie przekładać będziemy na zaangażowanie Klientów i wspólne budowanie ich zaufania i lojalności, wykorzystując cały wachlarz poznanych narzędzi.

**Dla kogo:** Menadżerowie i członkowie zespołów sprzedaży.

**Czas:** Warsztat dwudniowy



## Relaksacja w biurze

**Fakt:** Stres doświadczany przez pracowników wywiera wpływ na funkcjonowanie całej organizacji. Może on mieć pozytywny skutek i wtedy polepszyć możliwości pamięciowe i wyostrzyć inteligencję Pracowników czy też zwiększyć ich produktywność, może też skutkować w negatywnymi konsekwencjami takimi jak zwiększona absencja, zmniejszona produktywność, fluktuacja kadry, zwiększona zachorowalność (za: CIOP).

Z badań psychologii zdrowia wynika, że jednym z najskuteczniejszych sposobów zarządzania

stresem są techniki i ćwiczenia relaksacyjne.

**Dlaczego warto:** Błędne koło stresu sprawia, że jesteśmy coraz bardziej napięci i przemęczeni, co często obniża naszą efektywność i chęć do pracy. Nabycie umiejętności relaksacji pozwala w krótkim czasie zregenerować organizm, zwiększyć energię i poprawić nastrój.

**Co się wydarzy:** Podczas warsztatu Uczestnicy poznają i trenują szeroki zestaw technik relaksacyjnych opracowany przez ekspertów w dziedzinach takich jak m.in. joga i mindfulness.

W zakres ćwiczeń wchodzi wiele niezwykle efektywnych aktywności – ćwiczenie oddechowe, pozycje jogi, ćwiczenia rozluźniające, techniki wizualizacyjne i in. Wszystkie dobrane w taki sposób by można je wykonywać na co dzień w pracy przy niewielkim nakładzie czasu.

**Dla kogo:** Wszyscy pracownicy firmy.

**Czas:** Od 3-godzinny warsztatu do 1 dnia szkolenia.

## Sprzedaż partnerska – długofalowe budowanie relacji

**Fakt:** Istnieje silna korelacja między jakością i długością relacji z Klientem. Im silniejsza relacja, tym dłużej trwa współpraca z Klientem.

**Dlaczego warto:** Długotrwała lojalność Klienta opiera się na czymś więcej niż wysokiej satysfakcji i spełnieniu oczekiwań Klienta. Jest w tym to „co więcej”, „coś ponad normę” i to pozwala na zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku.

**Co się wydarzy:** Podczas szkolenia Uczestnicy poznają najskuteczniejsze strategie budowania długofalowych relacji z Klientami, trenują szeroki zestaw technik

i umiejętności związanych z angażowaniem Klientów, byciem pierwszym doradcą Klienta w danym obszarze, komunikowaniem się z Klientem w pozytywny i przyciągający sposób,

pracą na poziomie wartości i wykorzystaniem inteligencji emocjonalnej w relacji z Klientem.

**Dla kogo:** Zespoły sprzedaży, Menadżerowie sprzedaży.

**Czas:** Od 3-godzinnego inspirującego warsztatu do 2 dni szkolenia.

## Język korzyści – nowoczesne przekonywanie

**Fakt:** U Klientów, którzy zobaczą korzyści w decyzji, którą mają podjąć, pojawiają się pozytywne emocje. Emocje znacznie zwiększają zapamiętywalność przekazu i potęgują prawdopodobieństwo sukcesu w przekonaniu osoby, z którą rozmawiamy.

**Dlaczego warto:** Personalizacja korzyści to

umiejętność gwarantująca dobrą relację z Klientem/Pracownikiem/Szefem już na starcie. Jeśli chcemy przekonać kogoś do naszego pomysłu, usługi czy produktu, kluczowe jest odniesienie się do korzyści, które są ważne dla Niego, nie dla nas samych.

**Co się wydarzy:** Podczas szkolenia Uczestnicy

ćwiczą użycie języka korzyści, dopasowanego do potrzeb, wartości, stylu komunikacyjnego i osobowości rozmówcy.

**Dla kogo:** Zespoły sprzedaży, Menadżerowie, wszyscy Pracownicy.

**Czas:** 1 dzień szkolenia

## Techniki sprzedaży

**Fakt:** Skuteczne techniki sprzedaży zwiększają efektywność pracy Doradców, Konsultantów i Handlowców.

**Dlaczego warto:** Osoby pracujące z Klientem, doskonaląc swoje umiejętności sprzedaży, otwierają sobie drogę do sukcesu, łącząc wykorzystanie własnego stylu i swoich mocnych

stron, z użyciem tych technik, które wspierają proces sprzedażowy.

**Co się wydarzy:** Bardzo intensywne i interaktywne szkolenie. Uczestnicy pracują na swoich przykładach i sytuacjach, ćwicząc rozmaite techniki sprzedaży, przechodzą bardzo praktyczny warsztat nastawiony na szybki

i konkretny rozwój w obszarze umiejętności sprzedażowych.

**Dla kogo:** Zespoły sprzedaży.

**Czas:** 2 dni szkolenia.

## Negocjacje

**Fakt:** Kobiety i mężczyźni mają dwa bardzo odmienne style negocjacji – wynika to z biologicznych uwarunkowań jak reagujemy, gdy bardzo nam na czymś zależy. Gdy włączają się emocje, widać różnicę. Oba style mają swoje zalety i obszary do wzmocnienia.

**Dlaczego warto:** Nasze szkolenia z negocjacji uczą budowania długofalowej relacji. Negocjuj tak, żeby jutro móc się spotkać z drugą stroną znowu i negocjować dalej. Takie negocjacje odbywają się codziennie w każdej firmie

– od rozmów między współpracownikami (o podwyżkę, o zasady współpracy) po negocjacje zakupowe czy sprzedażowe. Wysokie umiejętności negocjacyjne to oszczędności na każdej z tych czynności – jeśli nie bezpośrednio pieniędzy, to zawsze czasu i energii.

**Co się wydarzy:** Warsztat składa się z 2–3 dużych case studies i gier negocjacyjnych. Uczestnicy cały czas negocjują, w sposób praktyczny poznając podstawowe i zaawansowane pojęcia – od stawiania celów do BATNY i prowa-

dzenia pośredniego wywiadu negocjacyjnego. Ostatnią ważną częścią szkolenia jest najczęściej praca na przykładach uczestników – ich własnych sytuacjach codziennych negocjacji.

**Dla kogo:** Dla wszystkich. Ze wskazaniem na siły sprzedaży i Menadżerów, którzy codziennie negocjują ze swoimi zespołami.

**Czas:** Od 4-godzinnego warsztatu po 2-dniowe szkolenie.



Piasecka&Żylewicz s.c.

+48 698 692 961

[hpiasecka@piaseckazylewicz.pl](mailto:hpiasecka@piaseckazylewicz.pl)

[www.piaseckazylewicz.pl](http://www.piaseckazylewicz.pl)