


Termin szkolenia:  
17-18 maja 2012 r.

Miejsce szkolenia: Warszawa



# Asertywne budowanie autorytetu. Kształtowanie relacji partnerskich

## Opiekun Klienta

Agnieszka Jaworska

Tel. 22 579 8242

[agnieszka.jaworska@pl.ey.com](mailto:agnieszka.jaworska@pl.ey.com)  
[academyofbusiness@pl.ey.com](mailto:academyofbusiness@pl.ey.com)

Ernst & Young  
Academy of Business

al. Armii Ludowej 26  
00-609 Warszawa

Tel. 22 579 8000  
Fax 22 579 8001

Szkolenie tworzy blok „*Autorytet menedżera. Komunikacja*” (razem z „*Efektywna komunikacja w organizacji. Kształtowanie autorytetu menedżera*”). Szkolenia można realizować pojedynczo.

## Cele

- ▶ Kształtowanie asertywnej postawy menedżera poprzez uświadomienie swoich ważnych celów, wartości, przekonań, potrzeb, uczuć, oczekiwań i granic
- ▶ Zwiększenie umiejętności kształtowania partnerstwa w relacjach zawodowych
- ▶ Doskonalenie umiejętności asertywnej komunikacji
- ▶ Zwiększenie elastyczności w komunikowaniu się i radzeniu sobie z trudnymi partnerami rozmowy

## Korzyści

- ▶ Diagnoza własnego stylu wchodzenia w relacje zawodowe
- ▶ Poznanie i zastosowanie technik asertywnych takich jak: komunikat ja, odmowa, czterostopniowa procedura
- ▶ Zwiększenie skuteczności i elastyczności w kierowaniu relacjami
- ▶ Zwiększenie poczucia własnej wartości i proaktywności w byciu menedżerem

---

## Program

### 1. Jak budować swoją spójność wewnętrzną w byciu autorytetem?

- ▶ Moje wartości, misja życiowa a bycie autorytetem
- ▶ Kształtowanie spójności wewnętrznej i pro aktywności w byciu menedżerem

*Przykładowe ćwiczenie: uczestnicy określają swoją hierarchię wartości w byciu menedżerem, nazywają główny cel - misję, do której dążą*

### 2. Zalety i wady różnych postaw życiowych - agresja, uległość, asertywność

- ▶ Postawa uległa i postawa agresywna - cechy i umiejętność zastosowania tych postaw
- ▶ Postawa asertywna - dawanie sobie praw oraz zwiększenie poczucia pewności siebie. Praktyka kształtowania asertywnej postawy menedżera

*Przykładowe ćwiczenie: poprzez symulację różnych postaw - uczestnicy doświadczają zalet i wad uległości, agresji, asertywności oraz trenują większą elastyczność w dostosowaniu postawy do sytuacji*

### 3. Praktyka asertywnej komunikacji

- ▶ Asertywne wyrażanie siebie - jak wyrażać emocje, potrzeby, oczekiwania?
- ▶ Asertywne radzenie sobie z presją i manipulacją - czyli jak odmawiać, stawiać granice, stosować sankcje?

*Przykładowe ćwiczenie: uczestnicy w grupkach trenują zastosowanie komunikatu ja, czyli technikę asertywnego wyrażanie uczuć i oczekiwań; dostają informacje zwrotne od obserwatorów*

### 4. Jak budować partnerskie relacje?

- zastosowanie analizy transakcyjnej
  - ▶ Właściwości struktury ego - diagnoza stylu wchodzenia w relacje
  - ▶ Trening elastyczności i skuteczności w nawiązywaniu kontaktów zawodowych
  - ▶ Diagnoza i radzenie sobie z grami komunikacyjnymi - konstruktywne kierowanie trudnymi relacjami

*Przykładowe ćwiczenie: uczestnicy w grupkach trenują diagnozowanie i radzenie sobie z grami komunikacyjnymi w celu stworzenia partnerskich relacji. Otrzymują od obserwatorów informacje zwrotne*

### Dodatkowo w programie

**trening własnych sytuacji kierowania pracownikiem**

Uczestnicy pod koniec pierwszego dnia szkolenia zgłaszają swoje sytuacje problemowe, które chcieliby rozwiązać podczas szkolenia. Następnie w drugim dniu zajmujemy się tymi sytuacjami i konkretnymi scenkami uczestników. Omawiamy je z uczestnikami, proponujemy różne sposoby zajęcia się poszczególnymi sytuacjami, podsumowujemy je teorią i ćwiczeniami.

---

## Do kogo kierowane jest szkolenie?

Kurs przeznaczony jest dla wszystkich, którzy zaczynają pracę na kierowniczym stanowisku lub mają potrzebę usystematyzowania i doskonalenia umiejętności związanych z efektywną komunikacją menedżera i jego funkcjonowaniem jako autorytetu.

---

## Czym jest szkolenie?

Interaktywną metodą nauczania i praktycznym warsztatem z zakresu efektywnej komunikacji menedżera oraz budowaniu autorytetu. Dwudniowym doświadczeniem swoich mocnych i słabych stron w komunikowaniu się i kierowaniu ludźmi, wzmacnianiu swojej roli zawodowej. Treningiem radzenia sobie z presją i manipulacją ze strony pracowników, kształtowaniu swojego autorytetu i wizerunku.

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

© Ernst & Young. Wszystkie prawa zastrzeżone  
Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o.  
al. Armii Ludowej 26 | 00-609 Warszawa  
XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS: 158786 Kapitał  
zakładowy: 50.000 zł, NIP 526-26-970-16

---

## Czym nie jest?

Odpowiedzią na wszystkie pytania z zakresu komunikacji menedżera oraz budowaniem autorytetu, wykładem, gotową receptą.

---

## Struktura

Zajęcia prowadzone są w formie interaktywnej, warsztatowej z możliwością rozpatrywania przypadków indywidualnych. Warsztaty prowadzone są w małej grupie maksymalnie 12-osobowej.

Tematy poruszane na zajęciach odnoszą się do rzeczywistych sytuacji, z którymi menedżerowie spotykają się w codziennej pracy. Po każdym module tematycznym są podsumowania, których celem jest określenie przez uczestników możliwości wykorzystania wiedzy i umiejętności w ich praktyce zawodowej.

Zajęcia są na bieżąco moderowane przez trenerów w zależności od zgłaszanych potrzeb uczestników. Sytuacje pojawiające się spontanicznie w grupie są włączane w proces edukacji (relacje trener-uczestnicy odnosimy do relacji menedżer-pracownicy). Przed szkoleniem uczestnicy wypełniają ankietę diagnozującą indywidualne potrzeby szkoleniowe.

W trakcie szkolenia, prowadzący występuje często w roli facylitatora - jest odpowiedzialny za konstruktywny i efektywny sposób prowadzenia dyskusji oraz motywowanie grupy do znalezienia rozwiązania. Dzięki temu uczestnicy nabywają doświadczenia w samodzielnym diagnozowaniu sytuacji i poszukiwaniu rozwiązań oraz uczą się wspierać własny zespół w rozwoju.

W trakcie zajęć stawiamy na partnerstwo, wymianę doświadczeń oraz szacunek.

Nasze szkolenia to 80% ćwiczeń a 20% wykładu!

---

## Termin i miejsce

17-18 maja 2012 r., Warszawa

---

## Koszty

Koszt szkolenia wraz z materiałami, serwisem kawowym oraz lunchem wynosi **1650 PLN + 23% VAT**.

### **Przewidujemy bardzo atrakcyjne rabaty**

- dla osób zapisujących się na więcej szkoleń lub
- w przypadku zgłoszenia kilku osób na jedno szkolenie

Opłaty wnosi się przed rozpoczęciem kursu na podstawie faktury pro-forma. Po dokonaniu płatności każdy uczestnik otrzyma fakturę VAT.

---

## Dodatkowe informacje

Istnieje możliwość zorganizowania szkolenia „in company” na indywidualne zamówienie klienta.

**CPD (Continuing Professional Development)** - nasze szkolenia spełniają wymogi międzynarodowych organizacji zawodowych (ACCA, IIA) dotyczące dalszego kształcenia ich członków.

---

## Zgłoszenia

Jeśli zdecydują się Państwo uczestniczyć w szkoleniu, prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego i przesłanie go do nas faksem pod numer 22 579 8001. Jeśli chcieliby Państwo otrzymać bardziej szczegółowe informacje, prosimy o kontakt pod numerem telefonu 22 579 8000 lub e-mail: [academyofbusiness@pl.ey.com](mailto:academyofbusiness@pl.ey.com)

Zapraszamy również na strony internetowe, gdzie znajduje się pełna oferta naszych szkoleń:

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

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

© Ernst & Young. Wszystkie prawa zastrzeżone  
Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o.  
al. Armii Ludowej 26 | 00-609 Warszawa  
XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS: 158786 Kapitał  
zakładowy: 50.000 zł, NIP 526-26-970-16

## Formularz zgłoszeniowy

Uprzejmie prosimy wypełnić niniejszy formularz i przesać go faksem na numer: 22 579 8001.  
Wszystkie informacje dotyczące kursu będziemy przysyłać drogą e-mailową pod wskazany adres.

Imię i nazwisko
Stanowisko
Nazwa firmy
Adres
NIP
Tel.
e-mail:
Adres do korespondencji:

O kursie dowiedziałem(am) się z:

prasy     e-maila     oferty przesłanej do firmy     strony www     innego źródła .....

Deklaruję swój udział w szkoleniu:

**Asertywne budowanie autorytetu. Kształtowanie relacji partnerskich (17-18 maja 2012 r.)**



Imię i nazwisko osoby polecającej:

.....

Adres e-mail i/lub nr telefonu osoby polecającej

.....

Warunki udziału w szkoleniu:

- Na tydzień przed szkoleniem otrzymają Państwo fakturę pro-forma - warunkiem uczestnictwa jest przesłanie faksem kopii płatności. Opłata powinna być dokonana poprzez przekaz bankowy do Raiffeisen Bank Polska S.A., nr rachunku (PLN): 63 1750 0009 0000 0000 1036 3508. Po dokonaniu płatności otrzymają Państwo fakturę VAT.
- Przy odwołaniu zgłoszenia wpłata na poczet uczestnictwa w kursie nie podlega zwrotowi. Możliwe jest zastępstwo zgłoszonego uczestnika.
- Uprzejmie informujemy, iż nieobecność na szkoleniu nie stanowi podstawy do zwrotu należności za szkolenie.
- **Bezkosztowa anulacja z udziału w szkoleniu możliwa jest po otrzymaniu pisemnej rezygnacji uczestnika na minimum 7 dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia. W przypadku braku pisemnej rezygnacji z zachowaniem wymaganego terminu, uczestnik ponosi koszt 100% ceny szkolenia.**
- Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do odwołania lub zmiany terminu szkolenia.  
*W trybie art. 10 ust. 2 ustawy z dnia 18 lipca 2002 roku o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. Nr 144 poz. 1204), wyrażam zgodę na otrzymywanie od Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o., drogą elektroniczną na wskazany powyżej adres elektroniczny, informacji dotyczących tego szkolenia jak i informacji o innych produktach szkoleniowych. Wyrażam również zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do otrzymywania informacji z firmy Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o., ul. Armii Ludowej 26, 00-609 Warszawa (zgodnie z Ustawą z 29.08.1997r. o Ochronie Danych Osobowych, Dz. U. 2002 nr 101 poz. 926, ze zm). Równocześnie oświadczam, iż poinformowano mnie o przysługującym mi prawie odwołania udzielonej zgody, co spowoduje niezwłoczne zaprzestanie przysyłania mi informacji*

.....

Podpis i data

Pieczętka firmy

www.academyofbusiness.pl

© Ernst & Young. Wszystkie prawa zastrzeżone  
Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o.  
al. Armii Ludowej 26 | 00-609 Warszawa  
XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS: 158786 Kapitał  
zakładowy: 50.000 zł, NIP 526-26-970-16