|  |
| --- |
| **www.szkolenia-css.pl****mail:** szkolenia@szkolenia-css.pl**Tel.** 721 649 991, 530 112 064**Tel. (**17) 78 51 961**Fax: (**17) 78 52 179 |

**ZAPROSZENIE NA SZKOLENIE
ONLINE**

**Jak budować i wzmacniać swoją asertywność.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Terminy** | **X** | **Czas trwania** | **Prowadzący** |
| **17.05.2024** |  | **12.00-15.00** | **Aneta Uszycka** |
| **07.06.2024** |  | **9.00-13.00** | **Aneta Uszycka** |

Cena~~-~~ **399 zł netto** Cena obejmuje: **link do szkolenia dla 1 uczestnika, materiały szkoleniowe i certyfikat w formie elektronicznej**

**Wykładowca- Aneta Uszycka -**  Trener Biznesu, Coach. Ukończyła UR na kierunku Certyfikowany Coach przy szkole Coachingu HPR Group oraz Szkołę Trenerów DEA Trening w Chorzowie. Posiada 12 letnie doświadczenie. W ramach prowadzonych przez siebie szkoleń, łączy innowacyjne podejście z doświadczeniem trenerskim i coachingowym. Prowadzi autorskie szkolenie z zakresu kompetencji sprzedażowych. Dla kadry zarządzającej oraz dla klientów indywidualnych prowadzi szkolenia z zakresu pracy z wymagającym klientem, konfliktami w zespole oraz  obszaru kompetencji miękkich. Posiada doświadczenie na sali szkoleniowej oraz doświadczenie w pracy coachingowej z klientem biznesowym oraz indywidualnym. Jej klientami są Instytucje państwowe ,firmy prywatne

 **Oświadczam, iż środki wydatkowane na ww. szkolenie pochodzą ze środków publicznych w rozumieniu przepisów prawa w a) całości b) przynajmniej w 70%** *( \* jeżeli dotyczy Państwa proszę zaznaczyć w kwadracie krzyżyk i zakreślić a) lub b) ) wówczas faktura za szkolenie będzie wystawiona bez VAT-u )*

**Formularz ZGŁOSZENIA na szkolenie**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Imię i Nazwisko** | **Adres e-mail**  | **tel. kontaktowy** |
|  |  |  |
|  |  |  |

* Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest do wyboru: **Przesłanie karty zgłoszeniowej na adres** email: **szkolenia@szkolenia-css.pl lub** na **fax. 17 78 52 179 lub zgłoszenie na formularzu online na** [**https://szkolenia-css.pl/**](https://szkolenia-css.pl/) **lub zgłoszenie telefoniczne: 721 649 991/ 530 112 064.**
* Dzień przed szkoleniem otrzymują Państwo link na podanego maila, materiały zostaną wysłane odrębnym mailem w dniu szkolenia.
* Faktura płatna po szkoleniu 21 dni od dnia wystawienia . Faktura z certyfikatem zostanie wysłana na podany adres e-mail.

**Uwaga! W przypadku rezygnacji ze szkolenia w terminie krótszym niż 5 dni przed, zgłaszający ponosi pełne koszty szkolenia.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nabywca: NIP | Odbiorca:  |   ………………………………………… Data , pieczęć i podpis zgłaszającego  |

Administratorem Państwa danych osobowych jest Centrum Szkoleń Specjalistycznych NIP 813 332 02 68 Państwa dane będą przetwarzane wyłącznie w celu wystawienia faktur, prawidłowego wykonywania obowiązków rachunkowo-podatkowych oraz wystawienia zaświadczeń potwierdzających uczestnictwo w szkoleniu. Państwa dane dotyczące nr telefonu oraz adresu mailowego, które uczestnik szkolenia podaje całkowicie dobrowolnie będą przetwarzane na potrzeby informacyjne i marketingowe. Podstawą przetwarzania ww. danych jest prawnie uzasadniony cel związanych z oferowaniem usług własnych przez administratora. Dostęp do Państwa danych będą mieli wyłącznie pracownicy naszej firmy oraz podmioty i firmy współpracujące, w tym zapewniające obsługę systemów informatycznych. Państwa dane będą przetwarzane przez okres wynikający z kryterium prowadzenia działalności szkoleniowej przez naszą firmę. Państwa dane nie będą udostępniane, przekazywane żadnym innym podmiotom zewnętrznym. Przysługuje państwu prawo do: żądania dostępu do danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia, a także prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz przeniesienia danych i wniesienia skargi do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych dotyczącej przetwarzania przez nas Państwa danych osobowych. Państwa dane nie będą wykorzystywane do profilowania, ani podejmowania zautomatyzowanych decyzji. Zgłaszający oraz uczestnik oświadczają iż podają swoje dane osobowe całkowicie dobrowolnie i wyrażają zgodę na ich przetwarzanie zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. Nr 144, poz. 1204 z późniejszymi zmianami) dla celów informacyjnych i marketingowy

|  |
| --- |
| **CENTRUM SZKOLEŃ Tel.** 721 649 991  **mail:** szkolenia@szkolenia-css.pl**SPECJALISTYCZNYCH Tel. (**17) 7851961 **www.szkolenia-css.pl**  |

**NIP: 813 332 02 68 Fax: (**17) 78 52179

 **PROGRAM SZKOLENIA**

|  |
| --- |
| **www.szkolenia-css.pl****mail:** szkolenia@szkolenia-css.pl**Tel.** 721 649 991, 530 112 064**Tel. (**17) 78 51 961**Fax: (**17) 78 52 179 |

**Jak budować i wzmacniać swoją asertywność.**

**1.Asertywność czyli budowanie zdrowych relacji:**

* Co oznacza asertywność ?
* Czym się różni asertywność od agresji i manipulacji
* Podstawy negocjowania WIN-WIN
* Jak wyznaczać i dbać o swoje granice w relacji z innymi
* Szanse, możliwości i ograniczenia wynikające ze stosowania strategii asertywnej, a także strategii nieasertywnych

**2. Konstruktywna komunikacja w asertywności – niezbędne elementy składowe:**

* Zasady ASERTYWNOŚCI
* Budowanie komunikatów

 **3. Jakim jestem typem w komunikacji:**

* Co wynika z typów komunikacji
* Jak wpływ ma na asertywność mój styl komunikacji

**4. Asertywna wymiana opinii:**

* Przyjmowanie OCEN negatywnych i pozytywnych
* Reagowanie na różne formy KRYTYKI
* Umiejętności asertywnego chronienia siebie w sytuacji KONFLIKTOWEJ
* Radzenie sobie z zachowaniami MANIPULACYJNYMI
* Wyrażanie pozytywnych i negatywnych UCZUĆ i opinii

**5. Zwiększania skuteczności osobistej w relacjach:**

* Określenie typu relacji, w jakiej się znajdujemy
* Strategie skutecznego prezentowania swoich potrzeb, wartości, interesów, opinii i przekonań
* Asertywność w kontakcie z samym sobą – zwiększanie poczucia własnej wartości

**6. Zarzadzanie sobą**

* Sposoby asertywnego wyrażania uczuć negatywnych – KOMUNIKAT „JA”
* Jak asertywnie dbać o swoje potrzeby, wartości i interesy lub interesy i wartości reprezentowanej organizacji
* Asertywne negocjowanie rozwiązania problemu w sytuacji różnic z wykorzystaniem EMPATYCZNEGO ZROZUMIENIA drugiej strony
* Specjalne zastosowania asertywności w różnych obszarach: kierowanie ludźmi, współpraca, windykacja, sprzedaż i obsługa klienta, negocjacje, relacje prywatne, itp.
* Oprócz ogłoszonych szkoleń realizujemy również szkolenia dedykowane /integracyjne dla firm/instytucji z zakresu prawa pracy, ZUS, podatki, BHP itp.

Więcej informacji pod linkiem : https://szkolenia-css.pl/szkolenia-dedykowane/

* Konsultacje telefoniczne – bieżąca pomoc prawna z prawa pracy

**Kontakt pod mailem** **biuro@szkolenia-css.pl**

**oraz nr tel. 722 211 771 lub 721 649 99**