



GRUPA
SPOTKANIE
SKUTECZNOŚĆ PRZEZ ZAANGAŻOWANIE

&

bowarto.

zapraszają na

**FESTIWAL ANALIZY TRANSAKCYJNEJ
W WARSZAWIE**

Festiwal
AT

ciekawie ucząco z przyjemnością

Dla kogo?

- coachów
- trenerów
- pracowników działu HR

Koszt

190,00 zł

Termin

10 grudnia 2016
(sobota)
godz. 9.00 - 19.00

Zapisy

biuro@bowarto.com

PROGRAM FESTIWALU:

9.00 przywitanie i rozpoczęcie

9.15 – 11.30 **I blok warsztatów**

Dzień Dobry HRi co dalej?
O sile ZNAKÓW ROZPOZNANIA

prowadzący: Joanna Jadach

6 kroków do sukcesu
czyli od NIEROZPOZNANIA klienta
do efektywnego działania

prowadzący: Joanna Gosk

11.30 przerwa kawowa

11:45 – 14.00 **II blok warsztatów**

TRZY GŁODY, czyli jak nakarmić
wymagających uczestników
Twoich szkoleń

prowadzący: Joanna Jadach

Co napędza a co ogranicza w pracy
Ciebie i Twoich klientów?
DRIVERY i STYLE PRACY

prowadzący: Joanna Gosk

14.00 – 15.00 przerwa na lunch

15.00 – 17.15 **III blok warsztatów**

Dzień Dobry HRi co dalej?
O sile ZNAKÓW ROZPOZNANIA

prowadzący: Joanna Jadach

6 kroków do sukcesu
czyli od NIEROZPOZNANIA klienta
do efektywnego działania

prowadzący: Joanna Gosk

17.15 przerwa kawowa

17.30 – 18.45 **AT w filmach**

18.45 wspólne zakończenie

<p align="center">WARSZTAT 1 Dzień Dobry HRi co dalej? O sile ZNAKÓW ROZPOZNANIA</p>	<p align="center">WARSZTAT 2 6 kroków do sukcesu czyli od NIEROZPOZNANIA klienta do efektywnego działania</p>
<p>WYZWANIE</p>	<p>WYZWANIE</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Codziennie mierzysz się z trudnymi sytuacjami emocjonalnymi, Twoimi i pracowników? • Jesteś zauważany i wołany tylko wtedy, kiedy coś idzie nie tak lub jest trudny projekt do wykonania? • Zastanawiasz się, jak możesz zapewnić sobie bycie docenianym na co dzień? • Zadajesz sobie pytanie kiedy i jak możesz, być asertywny wobec klientów wewnętrznych i zewnętrznych? 	<ul style="list-style-type: none"> • Zastanawiasz się, gdzie tak naprawdę leży trudność klienta, źródło jego problemów? • Wypracowane przez klienta rozwiązania, nie są przez niego realizowane lub nie przynoszą właściwego rezultatu? • Widzisz potencjał klienta z którego, nie korzysta i zadajesz sobie pytanie dlaczego? • Brakuje Ci nowych pomysłów, świeżego spojrzenia na pracę z klientem?
<p>ROZWIĄZANIE</p>	<p>ROZWIĄZANIE</p>
<p>Koncepcja ekonomii znaków rozpoznania C. Stainera. Konstruktywne i niekonstruktywne wzorców wymiany znaków rozpoznania.</p>	<p>Koncepcja nierozpoznań i zachowań pasywnych. Model pracy z nierozpoznaniami w sześciu krokach do sukcesu J. Hay.</p>
<p>DLA KOGO</p>	<p>DLA KOGO</p>
<p>Program dedykowany dla pracowników działów HR i trenerów.</p>	<p>Program dedykowany dla coachów i pracowników działów HR.</p>
<p>PROGRAM</p>	<p>PROGRAM</p>
<ul style="list-style-type: none"> → poznasz koncepcję znaków rozpoznania w Analizie Transakcyjnej; → wypracujesz proste sposoby na zapewnianie sobie więcej pozytywnych emocji każdego dnia i sposobów na uwalnianie emocji; → zwiększysz świadomość zachowań, które sprzyjają dobremu samopoczuciu i takich, które zmniejszają pozycję eksperta HR; → poznasz metody unikania bycia manipulowanym i nieświadomego manipulowania innymi 	<ul style="list-style-type: none"> → poznasz koncepcję nierozpoznań z Analizy Transakcyjnej; → nazwiesz pasywności swoich klientów; → wypracujesz pytania coachingowe, które pomogą klientowi lepiej zrozumieć znaczenie sytuacji i wypracować skuteczne strategie działania; → będziesz mógł wymienić się doświadczeniem z innymi coachami;

<p style="text-align: center;">WARSZTAT 3 TRZY GŁODY, czyli jak nakarmić wymagających uczestników Twoich szkoleń</p>	<p style="text-align: center;">WARSZTAT 4 Co napędza a co ogranicza w pracy Ciebie i Twoich klientów? DRIVERY i STYLE PRACY</p>
<p>WYZWANIE</p>	<p>WYZWANIE</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Czy uczestnicy Twoich szkoleń są coraz bardziej wymagający, coraz bardziej zróżnicowani (wiek, oczekiwania, doświadczenia)? • Po latach pracy dopada Cię rutyna, powtarzalność, trudno Ci znaleźć coś nowego, inspirującego? • Firma przyzwyczała się do mnie a ja do pracowników, jesteśmy wzajemnie przewidywalni – zaczyna to przeszkadzać obu stronom. • Poszukujesz prostych rozwiązań, które znacząco podniosą jakość Twoich szkoleń i zaspokoją potrzeby uczestników? 	<ul style="list-style-type: none"> • Czy wiesz co pomaga Ci a co ogranicza w pracy? • Zastanawiasz się dlaczego Ty lub Twoi klienci nie realizujecie projektów do końca lub trudno Wam się z nich cieszyć lub ciągle pozostają w sferze marzeń? • Szukasz sposobu diagnozy Twojego klienta coachingowego, która pomoże Ci zawierać i realizować efektywnie kontrakt? • Zastanawiasz się jak dobierać pracowników do stylu pracy, który jest wymagany w danej organizacji?
<p>ROZWIĄZANIE</p>	<p>ROZWIĄZANIE</p>
<p>Model potrzeb/głódów E. Berne i ich zastosowanie w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń.</p>	<p>Model nakazów/driverów T. Kahlera. Koncepcja stylów pracy J. Hay.</p>
<p>DLA KOGO</p>	<p>DLA KOGO</p>
<p>Program dedykowany dla trenerów.</p>	<p>Program dedykowany dla coachów i pracowników działów HR.</p>
<p>PROGRAM</p>	<p>PROGRAM</p>
<ul style="list-style-type: none"> → poznasz koncepcję potrzeb/głódów z Analizy Transakcyjnej; → przyjrzyj się procesowi szkolenia (od analizy potrzeb po ewaluację) pod kątem zaspokojenia potrzeb psychologicznych; → zmodyfikujesz swoje stare ćwiczenia, dokonasz ich reaktywacji –modelując je tak, aby zaspokajały różne potrzeby uczestników; → zainspirujesz się nowymi sposobami projektowania szkoleń i dopierania form pracy. 	<ul style="list-style-type: none"> → poznasz koncepcję driverów z Analizy Transakcyjnej; → zrozumiesz 5 stylów pracy – narzędzie do diagnozy i pracy z klientem i organizacją; → zwiększysz świadomość zasobów i ograniczeń, wynikających ze stylu pracy? → wypracujesz sposoby reakcji na niekorzystne zachowania swoje i/lub klientów.