

---

## Neuro-komunikacja. Z typologią osobowości

### Szkolenie / Kategoria

---

#### **Cel szkolenia:**

Zdolność porozumiewania się, umiejętność odczytywania komunikatów pozawerbalnych, umiejętność samoregulacji czy budzenia zaufania są dalece trudniejsze w weryfikacji, kiedy obsadzone są stanowiska w firmie.

Powyższe aspekty jednak, determinują jakość pracy w znaczącym stopniu, gdyż wpływają na zaangażowanie, lojalność, motywację i współpracę.

Warsztat z zakresu neuro-komunikacji poza praktycznymi technikami rozwijania w takich umiejętnościach jak skuteczne komunikowanie się w życiu prywatnym i zawodowym, docierania do intencji innych, oraz praktykowania otwartości na inne poglądy, poszerza wiedzę o mózgu, jego uwarunkowaniach i jego wpływie na nasze społeczne zachowania.

---

#### **Zakres szkolenia:**

Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- Faktach i mitach związanych z komunikacją.
- Zachowaniach, które wzmacniają bądź osłabiają zaufanie i zaangażowanie w zespole i zaufanie.
- Neuro-komunikacji, czyli biologii związanej z rozumieniem i przyswajaniem informacji.

Uczestnicy nabędą umiejętności:

- Implementowania zachowań budujących lojalność i zaufanie.
- Zadawania pytań poszerzających perspektywę i angażujących do działania.
- Redukowania niszczącego wpływu stresu na komunikację i zaangażowanie w zespole.
- Wychodzenia poza własne nawyki po to, by rozwijać siebie i innych.
- Komunikowaniem siebie jako lidera, eksperta i profesjonalisty.

---

#### **Korzyści:**

- Wyjście poza nawyki myślenia i działania, po to by wspierać rozwój własny i rozwój osób, z którymi się przebywa
- Zwiększenie samoświadomości oraz wypracowanie umiejętności związanych z samoregulacją w relacjach
- Pogłębienie umiejętności budowania zaufania, zaangażowania i skuteczności dzięki komunikacji włączającej (Conversational Intelligence).

---

#### **Dla kogo:**

- Właścicieli przedsiębiorstw
- Kadry zarządczej przedsiębiorstw
- Osób zarządzających zespołami
- Menagerów
- Osób chcących rozwijać własne działania biznesowe.

---

#### **W cenie szkolenia:**

- uczestnictwo w szkoleniu
  - komplet materiałów szkoleniowych
  - lunch, serwis kawowy (w przypadku szkoleń stacjonarnych)
  - certyfikat ze szkolenia
  - materiały edukacyjne.
-

**Program szkolenia:**

**MODUŁ I**

**Przywitanie uczestników, wprowadzenie do warsztatu:**

- czym, jak i z jakiego powodu.

**Biochemia nieporozumień:**

- co mój mózg słyszy, kiedy do mnie mówisz.

**Pięć konwersacyjnych czarnych dziur:**

- którą pielęgnujesz?

**Porozmawiajmy przez obraz:**

- jak otworzyć się na drugiego człowieka.

**Quality questions:**

- praca nad zwinnością komunikacyjną w oparciu o naukę zadawania pytań. pogłębiających zrozumienie.

**Neuro-color:**

- cztery kolory osobowości i wynikające z nich uwarunkowania komunikacyjne.

**Quo Vadis zespołu:**

- praca z kartami Points of You pozwalająca odnaleźć wspólne wartości.

**Dyskusja, podsumowania, wnioski.**

---

**Informacje organizacyjne:**

- Czas trwania –
- Forma szkolenia – stacjonarnie / online
- Kontakt telefoniczny – (+48) 503 177 561
- E-mail - kontakt@pgwi.pl