



---

## 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.
-



# PGWI

Polska Grupa  
Wspierania  
Innowacyjności

---

## 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:

- Forma szkolenia – stacjonarnie / online
- Numer telefonu – +48 503 177 561
- E-mail - kontakt@pgwi.pl
- Więcej informacji na stronie: <https://www.pgwi.pl/szkolenia>