



KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

PROGRAM

1. Ogólnie o komunikacji – czyli „gadanie jest nam potrzebne”.
2. Poziomy i formy komunikacji.
3. Nieśmiałość – co to jest i jak ją przechytrzyć?
4. Bariery w komunikacji.
5. Jak zwyciężać w dyskusji?
6. Autoprezentacja – zasady dla mówiącego.
7. Aktywne słuchanie - test czy umiesz słuchać.
8. Komunikacja niewerbalna: mowa ciała – przesady i fakty na temat gestów, mowa oczu.
9. Uczucia w komunikacji.
10. Radzenie sobie w sytuacjach konfliktowych.
11. ABC asertywności.
12. Obrona przed manipulacją w rozmowie.
13. Poziomy komunikacji synergicznej.
14. Analiza transakcyjna.

ADRESACI

- nauczyciele, pedagodzy, psychologdy, pracownicy socjalni, kuratorzy, terapeuci;
- władze lokalne, katecheci, księża;
- policja, straż miejska;
- studenci;
- słuchacze policealnych szkół.

CELE REALIZACJI PROGRAMU Z UCZESTNIKAMI I SPODZIEWANE EFEKTY

- pozyskanie umiejętności atrakcyjnej prezentacji tematu i prowadzenia dyskusji;
- głębsze poznanie siebie, swoich mocnych i słabszych stron oraz tego jak nad nimi pracować;
- poznanie metody aktywnego słuchania;
- nauka przewycięzanie barier w komunikacji;
- nauka umiejętności stawiania granic i skutecznego odmawiania;
- nauka uciszania sporów i łagodzenia konfliktów;
- nauka obrony przed manipulacją w rozmowie;
- poszerzenie wiedzy na temat komunikacji i jej rodzajów.

FORMA ZAJĘĆ

- interaktywne metody szkoleniowe, burza mózgów, studium przypadku,
- materiały filmowe, wiele praktycznych przykładów z pracy interwenta kryzysowego, miniwykłady, ćwiczenia grupowe i indywidualne;
- szkolenie prowadzone jest z udziałem dwóch certyfikowanych trenerów grupy Aplica;
- uczestnicy szkolenia otrzymują materiały szkoleniowe dotyczące tematyki i certyfikat ukończenia szkolenia.

CZAS TRWANIA I CENA SZKOLENIA

- 15 godzin szkoleniowych rozłożone na 2 dni;
- 10-11 luty 2012r. w Sosnowcu;
- 350 zł/osoba, studenci 320zł/osoba;
- dla grup zorganizowanych powyżej 7 osób istnieje możliwość negocjacji cen.