

Trening skuteczności osobistej

Dzień #1

- **Dyskusja na temat strategii ludzi osiągających** ponadprzeciętne rezultaty w swojej pracy – prezentacja badań Harvard University na temat wpływu nastawienia na efektywność,
- **„Syndrom trzmiela”** – ukazanie na przykładach w jaki sposób nasze przekonania hamują nas przez podejmowaniem wyzwań lub zmianą utartych schematów działania,
- **Mechanizm powstawania emocji i motywacji** – praktyczne pokazanie uczestnikom w jaki sposób nasze zachowania determinowane są tym, co w danej chwili odczuwamy,
- **Wpływ emocji i nastawienia na efektywność w sprzedaży** – jak radzić sobie z hamującymi emocjami,
- Różnice interpersonalne jako klucz do skutecznej automotywacji, komunikacji i wywierania wpływu na innych,
- **Autodiagnoza własnego stylu osobowości** nawiązująca do jednego z najpopularniejszych w psychologii biznesu modeli osobowości, Insights Discovery. Identyfikacja własnych silnych stron i obszarów rozwoju, w kontekście sprzedaży i budowania relacji z klientem,

- Co stresuje, co motywuje do pracy a co przekonuje do podjęcia działania różne typy osobowości. **Trening komunikacji z każdym z czterech typów osobowości,**
- **Perswazja i wywieranie wpływu** – co działa na kogo, po czym rozpoznać, jaki rodzaj komunikacji będzie najwłaściwszy w stosunku do klienta.

Co zyskasz?

- Zyskasz świadomość, że podołasz każdemu wyzwaniu, jeśli tylko w siebie uwierzysz
- Będziesz bardziej otwarty na nowe doświadczenia
- W sposób pro aktywny będziesz podchodzić do zmian
- Będziesz skutecznie wywierać wpływ na innych
- Zyskasz zdolność zarządzania swoimi emocjami i stresem
- Nauczysz się sterować swoją motywacją
- Inaczej spojrzysz na niepowodzenia
- Tylko od Ciebie zależy, jak pokierujesz swoje myśli. Przyjdź na szkolenie i zacznij się cieszyć z efektów swoich decyzji i działań.

Trening skuteczności osobistej

Dzień #2

- **Coachingowe techniki panowania nad emocjami** – technika BOR i technika REFRAMINGU,
- Żonglowanie 3 piłkami jako metafora procesu uczenia się oraz pokazania zgubnego wpływu nawyków na efekty w sprzedaży,
- **4 stopnie uczenia się** – ekstrakcja krytycznych momentów w procesie uczenia się, decydujących o wzroście lub spadku motywacji,
- **Coachingowe techniki panowania nad emocjami** – wyciąganie wniosków z porażek,
- **Wizualizacyjne techniki radzenia sobie z hamującymi emocjami:** techniki dysocjacji i asocjacji,
- Wykorzystywanie własnej fizjologii w celu poprawy nastroju,
- **Przełamywanie hamujących przekonań poprzez symboliczne łamanie desek ciosem karate** – prawdziwe deski wykorzystywane w sportach walki.



**Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu**

Ania Łukasiewicz

Koordynator
ds. kluczowych klientów

531 314 431
ania.lukasiewicz@4grow.pl