

Trening skuteczności osobistej

#1 Rola przekonań w budowaniu skuteczności osobistej

- „Syndrom trzmiela” – odkryjesz w jaki sposób Twoje przekonania mogą hamować Cię przed podejmowaniem wyzwań lub zmianą utartych schematów działania.
- Wpływ nastawienia na efektywność – poznasz odkrycia i wnioski z badań Harvard University.
- Dowiesz się, jakie strategie stosują ludzie osiągających ponadprzeciętne rezultaty w swojej pracy.
- Dowiesz się, jak radzić sobie z emocjami, wykorzystując moc wizualizacji - techniki dysocjacji i asocjacji.
- Wykorzystasz własną fizjologię w celu poprawy nastroju.

#2 Wpływ emocji i motywacji na skuteczność osobistą

- Mechanizm powstawania emocji i motywacji – odkryjesz w jaki sposób Twoje zachowania determinowane są tym, co w danej chwili odczuwasz.
 - Nauczysz się, jak radzić sobie z emocjami, które hamują Twoją skuteczność działania i utrudniają osiągnięcie oczekiwanych rezultatów.
 - Poznasz coachingowe techniki panowania nad emocjami:
 - technika BOR,
 - technika REFRAMINGU.
- ### 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

#3 Skuteczność osobista w relacjach interpersonalnych

- Jaki „kolor” ma Twoja osobowość - autodiagnoza typu osobowości w oparciu o model osobowości Insights Discovery.
- Twoje preferencje osobowościowe - klucz do skutecznej automotywacji, komunikacji i wywierania wpływu na innych.
- Twoje silne strony i obszary rozwoju: co stresuje, co motywuje do pracy, a co przekonuje do podjęcia działania.
- Perswazja i wywieranie wpływu – dowiesz się, jak dobrać narzędzia perswazyjne do danego typu rozmówcy.
- Poznasz strategie na skuteczną komunikację z każdym z czterech typów osobowości

#4 „Łamanie desek”, czyli budowanie skuteczności osobistej w praktyce

- Żonglowanie 3 piłeczkami jako metafora procesu uczenia się
- wpływ nawyków na efektywność
- 4 stopnie uczenia się – krytyczne momenty w procesie uczenia się, decydujące o wzroście lub spadku motywacji
- autocoaching - wyciąganie wniosków z porażek
- Przetłamywanie hamujących przekonań poprzez symboliczne łamanie desek ciosem karate – przetłamiesz prawdziwą deskę wykorzystywaną w sportach walki.



**Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu**

Adrianna Ostrowska
Koordynator ds. Szkoleń Otwartych
789 220 112
adrianna.ostrowska@4grow.pl