

**TEMATYCZNE FORA DYSKUSYJNE - ZAAWANSOWANE
UMIĘTNOŚCI SZKOLENIOWE I KOMUNIKACYJNE
12-13 marca 2007, Gdynia**

ZAKRES TEMATYCZNY FORUM

Ogólne cele warsztatów:

Naszym celem jest umożliwienie Państwu wymiany doświadczeń na poruszane tematy, ale także stworzenie okazji do doskonalenia Państwa umiejętności. Forum będzie miało formułę otwartą. Prowadzący będą elastycznie dopasowywać się do potrzeb i oczekiwań uczestników.

Temat 2.

Budowanie kontaktu z beneficjentami oraz osobami zaangażowanymi i wspierającymi projekt

CELE:

- Doskonalenie umiejętności efektywnego nawiązywania kontaktu z beneficjentami oraz potencjalnymi współpracownikami w projekcie
- Analiza własnego potencjału w tym zakresie, określenie mocnych stron i obszarów do rozwoju
- Poszerzenie wiedzy i umiejętności w zakresie technik wywierania wpływu, perswazji i przekonywania osób i instytucji do podjęcia współpracy szczególnie w sytuacjach oporu, wątpliwości
- Doskonalenie umiejętności autoprezentacji
- Asertywne techniki radzenia sobie w sytuacjach trudnych

CZAS TRWANIA: 2 dni w terminie 12-13.03.2007

UCZESTNICY: osoby z Partnerstw na rzecz Rozwoju realizujących projekty w ramach Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, które na co dzień kontaktują się z beneficjentami i/lub pracodawcami, instytucjami, urzędami a ich praca koncentruje się na nawiązaniu współpracy, motywowaniu beneficjentów do udziału w szkoleniach. Ten moduł adresowany jest także do osób pragnących doskonalić szeroko rozumiane umiejętności komunikacyjne – jedna grupa dyskusyjna do 15 osób.

ZAKRES TEMATYCZNY:

1. Warunki konieczne do nawiązania dobrej, satysfakcjonującej relacji z innymi
 - Jaki jest mój osobisty styl budowania relacji z innymi?
 - Mapa mocnych i słabych stron w obszarze komunikacji w oparciu o diagnozę temperamentu
 - Jak właściwie rozpoznać psychologiczny portret mojego potencjalnego rozmówcy?
 - Sztuka autoprezentacji w oparciu o świadome korzystanie z zasobów
 - Jaki wizerunek mnie i reprezentowanej przeze mnie instytucji może gwarantować zaufanie i chęć współpracy?
2. Doskonalenie umiejętności wywierania wpływu, perswazji w oparciu o własne zasoby i z uwzględnieniem stylu komunikowania się rozmówcy

W tej części szkolenia szczególny nacisk położony będzie na szukanie odpowiedzi na pytanie:

- Jak porozumiewać się z osobą zupełnie inną niż ja sam, prezentującą odmienny temperament?
 - Jak skutecznie rozpoznawać filtry percepcyjne rozmówcy?
 - Jakie zasoby, wg Koncepcji Inteligencji Emocjonalnej, są potrzebne do przezwyciężania barier komunikacyjnych?
3. Diagnoza sytuacji trudnych w pracy z beneficjentami i pracodawcami
 - Jakie rodzaje komunikatów werbalnych i niewerbalnych sprzyjają pokonywaniu trudności a jakie je potęgują?
 - Praktyczne sposoby przeformułowywania problemów
 4. Sposoby radzenia sobie w sytuacjach trudnych - ćwiczenie w oparciu o konkretne sytuacje
 5. Konflikty w relacji, ich przyczyny i sposoby rozwiązywania
 - Analiza „Koła konfliktu” - praktyczna wiedza jak zapobiegać konfliktom, które z nich dają szansę konstruktywnych rozwiązań
 6. Asertywne techniki przydatne w procesie budowania relacji z innymi.
 - Co buduje, a co rujnuje kontakt i relację z innym?
 - Jak mogę skuteczniej docierać do innej osoby nie przekraczając jej i swoich granic psychologicznych?
 - Zdrowa asertywność - tylko technika czy postawa życiowa?