

Szef to zawód cz 1.

Czas trwania; 1 dzień

Cena 650 zł/1 osobę

Trenerzy: Sławomir Lis

Zajęcia te przeznaczone są dla:

Wszystkich menedżerów, którzy chcą mieć zmotywowany i zdyscyplinowany zespół oraz zmniejszyć własne, emocjonalne koszty zarządzania podwładnymi.

Zajęcia koncentrują się na uczeniu i trenowaniu:

- Rozwiązywania konfliktów, posługując się kategoriami interesów i problemów, a nie stanowisk i argumentów.
- Przekazywania i egzekwowania trudnych decyzji, oszczędzając swój czas i motywując podwładnych do wzięcia odpowiedzialności (użycie modelu i algorytmu).
- Przekazywania użytecznych informacji zwrotnych zamiast destrukcyjnych ocen.
- Wchodzenia w rolę mediatora, a nie sędziego w sytuacjach konfliktu interesu między podwładnymi, gdy nie istnieje rozstrzygająca reguła.

Tematyka szkolenia:

1. Wykład o filozofii szefowskiej i wymiana doświadczeń.
2. Model negocjacji nastawionych na współpracę.
3. Przekazywanie trudnej decyzji szefowskiej i odmawianie pracownikom.
4. Expose szefa.
5. Planowanie realnych zmian oraz podsumowanie szkolenia.

Szef to zawód cz 2.

Czas trwania; 1 dzień

Cena 650 zł/1 osobę

Trenerzy: Sławomir Lis

Zajęcia te przeznaczone są dla:

Wszystkich menedżerów, którzy chcą mieć zmotywowany i zdyscyplinowany zespół oraz zmniejszyć własne, emocjonalne koszty zarządzania podwładnymi.

Zajęcia koncentrują się na uczeniu i trenowaniu:

- Rozwiązywania konfliktów, posługując się kategoriami interesów i problemów, a nie stanowisk i argumentów.
- Nagradzania i karania pracowników z wykorzystaniem dużej puli motywacyjnej.
- „Odrzuwania” osłabionych pracowników i pomagania im, a nie wyręczania w samodzielnym rozwiązywaniu problemów.
- Przekazywania użytecznych informacji zwrotnych zamiast destrukcyjnych ocen.
- Wchodzenia w rolę mediatora, a nie sędziego w sytuacjach konfliktu interesu między podwładnymi, gdy nie istnieje rozstrzygająca reguła.

Tematyka szkolenia:

1. Algorytm karania i nagradzania.
2. Typowe trudne sytuacje w roli szefa.
3. Algorytmu od prośby do negocjacji.
4. Algorytm radzenia sobie z narzekającymi i „marudzącymi” pracownikami.
5. Mediacje między pracownikami
6. Planowanie realnych zmian oraz podsumowanie szkolenia.

Dbać o własne interesy cz. 1.

Czas trwania; 1 dzień

Cena 300 zł/1 osobę

Trenerzy: Sławomir Lis

Zajęcia te przeznaczone są dla:

Dla każdego, kto w sposób nie naruszający godności drugiego człowieka pragnie dbać i realizować własne cele.

Zajęcia koncentrują się na uczeniu i trenowaniu:

- Budowania dobrego kontaktu z ludźmi.
- Nazywania swoich celów, oczekiwań i intencji, zadawania (trudnych) pytań oraz aktywnego słuchania.
- Rozpoznawania potrzeb i oczekiwań innych ludzi.
- Radzenia sobie z odmawianiem nadmiarowych żądań ze strony innych ludzi.
- Dbania o własną godność i szacunek dla siebie.

Tematyka szkolenia:

1. Narzędzia komunikacyjne do budowania dobrych relacji z innymi.
2. Stawianie granic – czyli co robić, kiedy naruszają Twoje granice?.
3. „Zdarta płyta” – czyli jak odmówić bez utraty dobrej relacji?
4. Jak wyrażać swoje opinie bez narażenia się na konflikt z innymi ludźmi?
5. Zakończenie warsztatu

Dbać o własne interesy cz. 2

Czas trwania; 1 dzień

Cena 300 zł/1 osobę

Trenerzy: Sławomir Lis

Zajęcia te przeznaczone są dla:

Dla każdego, kto w sposób nie naruszający godności drugiego człowieka pragnie dbać i realizować własne cele.

Zajęcia koncentrują się na uczeniu i trenowaniu:

- Budowania dobrego kontaktu z ludźmi.
- Radzenia sobie z nieuzasadnioną krytyką.
- Zarządzaniu własnymi emocjami
- Dbania o własną godność i szacunek dla siebie.

Tematyka szkolenia:

1. Przypomnienie narzędzi z pierwszej części szkolenia
2. Zmiana krytyki w opinię – czyli co robić, kiedy ktoś niesłusznie krytykuje?
3. Reinterpretacja własnych narracji
4. Budowanie pozytywnych intencji
5. Zakończenie warsztat

Skuteczny handlowiec cz.1

Czas trwania; 1dzień

Cena 400 zł/1 osobę

Trenerzy: Sławomir Lis

Zajęcia te przeznaczone są dla:

Dla wszystkich, którzy poszukują inspiracji i satysfakcji w handlowaniu, a przede wszystkim przedstawicieli handlowych i ich menedżerów

Zajęcia koncentrują się na uczeniu i trenowaniu:

- Budowania dobrego kontaktu z klientem.
- Nazywania swoich celów i intencji, zadawania pytań (również trudnych), aktywnego słuchania
- Rozpoznawania potrzeb i oczekiwań klientów.
- Rozpoznawania typu klienta
- Przygotowania prezentacji własnej oferty w nawiązaniu do typu i potrzeb klienta
- Pokonywaniu zastrzeżeń klientów wobec oferty handlowca.

Tematyka szkolenia:

1. Filozofia obsługi klienta w procesie sprzedaży.
2. Aktywne budowanie dobrego kontaktu z klientem
3. Zadawanie „pogłębionych” pytań
4. Typologia klienta
5. Sprzedawanie korzyści dla klienta
6. Pokonywanie zastrzeżeń klientów, czyli co robić, kiedy klient nie chce kupić?
7. Zakończenie warsztatu.

Skuteczny handlowiec cz.2

Czas trwania; 1dzień

Cena 400 zł/1 osobę

Trenerzy: Sławomir Lis

Zajęcia te przeznaczone są dla:

Dla wszystkich, którzy poszukują inspiracji i satysfakcji w handlowaniu, a przede wszystkim przedstawicieli handlowych i ich menedżerów

Zajęcia koncentrują się na uczeniu i trenowaniu:

- Budowania dobrego kontaktu z klientem.
- Odmawiania nadmiernym żądaniom klientów
- Przyjmowaniu reklamacji klientów.

Tematyka szkolenia:

1. Przypomnienie narzędzi z pierwszej części szkolenia
2. Nadmiarowe żądania klientów, czyli jak odmówić klientowi bez pogorszenia relacji?
3. Przyjmowanie reklamacji od klientów, czyli co i jak robić, aby klient z „pretensjami” do nas chętnie dalej współpracował?
4. Zakończenie warsztatu.

OFERTA SZKOLEŃ OTWARTYCH