

SPRAWNY I STRAWNY **FEEDBACK**

- jednodniowe szkolenie praktyczne dla każdego,
kto chce w Biznesie dobrze karmić -

Myśli, słowa i gesty kierowane do **Kogokolwiek** mogą być **BIO**

Budować + **I**nspirować + **O**dżywiać

MENU MYŚLI, SŁÓW I GESTÓW W OBSZARZE FEEDBACKU
POWINNO ZAWIERAĆ WSZYSTKIE SMAKI – **SŁODKI, KWAŚNY,**
SŁONY... WARTO WIEDZIEĆ, ŻE **GORZKA PIGUŁKA** TEŻ
POTRAFI BUDOWAĆ, INSPIROWAĆ I ODŻYWIAĆ.

■ **WIODĄCA IDEA PROGRAMU**

Zobaczenie, przećwiczenie i przyswojenie jasnych i skutecznych metod
torowania zdrowych i rzeczowych relacji. Jak mówić, żeby człowiek
rzeczywiście chciał **podjąć rękawicę zmiany** i przyjąć informację zwrotną?
Kiedy znamy złote wzory / schematy / matryce komunikacji, myśli, słowa i
gesty są tylko świadomie vel celowo wybieranymi zmiennymi.

■ **KIM JEST KTOKOLWIEK?**

- Współpracownik (szef, koleżanka z działu, podwładny...)
- Klient (kluczowy, oporujący, wymagający, każdy...)
- Ja sama / ja sam (stawiam śmiałą tezę, że to my sami jesteśmy
najczęstszymi odbiorcami FeedBacku...)

■ POSIŁKOWA METAFORA ZBYT OCZYWISTA

- Każdy komunikat jest jedzeniem.
- Nie każdy komunikat jest żywnością.
- Wgryzając się w istotę słowa żywność łatwo dostrzec, że mówi ono o odżywianiu, czyli (**ujmując to wysokim C**) dawaniu życia.

Korzystając ze zbyt oczywistego i trywialnego przykładu: zdanie – „Ile razy mam ci powtarzać, żebyś nie plotkował o prywatnych sprawach ludzi z naszego zespołu?” - NIE jest feedbackiem i wymaga mądrej zmiany.

Biznesowa rzeczywistość nie znosi próżni. Jeśli chcę jakieś zachowania i postawy **usunąć**, warto uprzednio wiedzieć, jakie zachowania i postawy chcę **wprowadzić**.

■ CO ROBI UCZESTNIK SZKOLENIA

- Poznaje proste i skuteczne narzędzia do przekazywania feedbacku.
- Trenuje kluczowe dla siebie ważne sytuacje zawodowe i osobiste.
- Identyfikuje swoje mocne strony w relacjach z ludźmi.

■ FUNDAMENT NARZĘDZIOWY SZKOLENIA

- Właściwe **filtry przygotowujące** grunt pod feedback.
- **NVC** – NonViolent Communication, czyli komunikacja bez przemocy.
- Pytania **osadzające w intencji**.

Tego Państwu życzę, i do tego zapraszam – do realnych, namacalnych i owocnych zastosowań praktycznych:

„Żeby Krystek przestał kwękać i szukać dziury w całym. Żeby Krystek podchodził do zadań spokojnie i szukał rozwiązań”.

■ UPARCIE DOSTRARCZAM REALNE EFEKTY

Innymi słowy biznesowe kompetencje miękkie definiuję poprzez mierzalne, realne i weryfikowalne działania. Opinie po projektach szkoleniowych typu – „Było na pełnym zaangażowaniu, inspirująco, z poczuciem humoru” – **dopełniam żelaznymi konkretnymi**: „Czego się konkretnie dowiedziałeś / nauczyłeś?” „Jak, kiedy, z kim będziesz konkretne narzędzie rozwijał?” „Po co warto to narzędzie stosować?”

Takie informacje uważam za życiowo i biznesowo wartościowe:

- Potrafię prowadzić rozmowy bardziej otwarcie, udaje mi się uzyskać więcej informacji o potrzebach klienta. Kilka dni po szkoleniu **podpisałem duży kontrakt**.
- Zadawanie pytań przyniosło efekty, szczególnie w przypadku, gdy osoby, które ze mną rozmawiają, mają jakieś obiekcje, Pytania **po co zamiast dlaczego** wprowadzały rozmowę na bardzo dobre tory.
- Mam Twoje materiały cały czas I muszę Ci napisać, że zdanie „w czym Twój komentarz ma mi pomóc?” **złatwiło osobę**, która mnie wkurzała od dłuższego czasu.
- **Podpisałam umowę** z Panem „punkt honoru”. Dziękuję za wskazówki.
- Przypomniałam sobie, co zaniedbałam w kole wartości, co stale spychałam na „potem”. A to „potem” może nigdy nie nadejść, więc po prostu **zaczynam działać w tym obszarze**.
- To pozwoliło mi zaproponować jej takie rozwiązanie które przekonało ją do **wprowadzenia 3 nowych pozycji z naszego asortymentu**.
- Po osiągnięciu zamierzonego celu usłyszałam "**cholera, dobra jest Pani**".
- Lepszy kontakt z klientem, co w efekcie dało mi większe możliwości jeżeli chodzi o wprowadzanie nowych produktów, a i utrzymanie na półce tych mniej rotujących. **Rano wstaję wyspany pełen energii gotów do szukania nowych rozwiązań**.



Jestem praktykiem życia, praktykiem biznesu i praktykiem trenerem, absolwentem Centrum Szkoleń i Psychoedukacji Instytutu Psychologii Zdrowia PTP, Trenerem Biznesu z licznymi certyfikatami (m.in. Mastera i Trenera NLP). Od **25 lat** w aktywnej i praktycznej sprzedaży (w segmencie B2C, jak i B2B), a od **17 lat** w szkoleniach doświadczam, jak ekscytujący i zmienny jest obszar komunikacji między ludźmi. Zdecydowanie stawiam na **praktyczną użyteczność życiową** ćwiczonych na szkoleniach narzędzi, mechanizmów.

Moim absolutnie **OLIMP**-ijskim fiksum dyrdum jest praca na poziomie przekonań mentalnych, ponieważ to one determinują osiągnięcie celów prywatnych i biznesowych. **Uczę bezwzględności w eliminowaniu ograniczeń oraz żarliwości w budowaniu wzmocnień.**

Wielokrotnie bywałem na warsztatach znaczących postaci świata szkoleń: Christiny Hall, Roberta Diltsa, Stephena Gilligana, Hermanna Mullera-Walbrodta, Franka Farelly'ego. Tłumaczyłem zapisy pracy Milтона Ericksona i Richarda Bandlera. Przetłumaczyłem książkę „Terapia prowokatywna” Franka Farelly'ego i kilka książek dla dzieci. W wolnych i szybkich chwilach **bawię się językiem** – najczęściej własnym, czyli polskim. Choć bardzo dobrze macham również językiem angielskim.

■ CENA SZKOLENIA

Jednodniowe szkolenie dla jednej osoby wynosi – **800 PLN** netto / brutto.

Przy większej liczbie uczestników z jednej firmy **znaczące rabaty**.

■ KIEDY, GDZIE, JAK

14 lipca 2021 (środa) i **4 sierpnia 2021** (środa)

Kolejne terminy, inne projekty oraz inspirujący blog na www.via-szkolenia.pl

9.00 – 17.00 (godzinna przerwa obiadowa)

Warszawa – Ursynów, ul. Czaplí 57 – **przestronna, zielona i skomunikowana**

„**Strefa Pracy**” <http://www.strefa-pracy.com.pl>

Zdrowe przerwy przekąskowe i obiad w cenie szkolenia.

WARTOŚCI
WYMAGAJĄ
DZIAŁAŃ

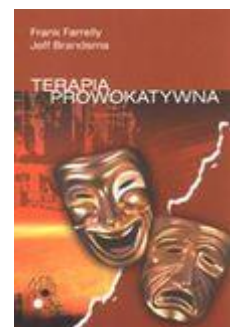


DZIAŁANIA
KSZTAŁTUJĄ
WARTOŚCI

Każdy uczestnik warsztatu otrzymuje w prezencie książkę

„**Terapia Prowokatywna**” Frank Farrelly, Jeff Brandsma

Z przymrużonym okiem i otwartą marketingową przytubicą przyznaję, że chodzi o zdrowe „**chwalipięctwo**”, ponieważ to ja przetłumaczyłem tę książkę. Mimo że tłumacząc używałem dłoni, a nie pięć.



PROJEKT DOSTĘPNY RÓWNIEŻ W FORMULE IN-COMPANY