



TEMAT SZKOLENIA

ASERTYWNOŚĆ W ZAWODZIE ARCHITEKTA, CZYLI JAK BUDOWAĆ RELACJE Z INWESTORAMI I KLIENTAMI W OPARCIU O WZAJEMNY SZACUNEK

(3 godzinne warsztaty rozwoju kompetencji interpersonalnych i biznesowych)

CELE SZKOLENIA

- Świadome kształtowanie relacji biznesowych w oparciu o jakość kontaktów z Inwestorami i Klientami, obustronną satysfakcję oraz budowanie zaufania. Rola asertywnej komunikacji w relacjach.
- Doskonalenie umiejętności komunikacji asertywnej/ nieantagonizującej – zasady, modele i techniki.
- Skuteczne i kulturalne wyrażanie swojego zdania, oczekiwań i poleceń.
- Doskonalenie umiejętności stosowania technik asertywnych.

METODY DYDAKTYCZNE

Forma zajęć: warsztat online

- Mini-wykład,
- Dyskusja moderowana – panel wymiany doświadczeń,
- Ćwiczenia technik komunikacji asertywnej.
- Studia przypadków.

ZAKRES MERYTORYCZNY SZKOLENIA

Komunikacja asertywna.

- Podstawowe prawa rządzące procesem komunikacji asertywnej. Jakość w komunikacji z Klientami i współpracownikami oraz Inwestorami.
- Rozróżnianie zachowań asertywnych, między uległością a agresją. Dlaczego warto być asertywnym?
- Komunikat TY a komunikat JA, co gwarantuje szacunek i partnerstwo w komunikacji biznesowej.



- Różnica między krytkowaniem a konstruktywną krytyką. Właściwe reagowanie w sytuacji niezrozumiałej lub niesprawiedliwej krytyki.
- Umiejętność mówienia NIE. Inne techniki asertywnej komunikacji.