

TEMAT SZKOLENIA

ARCHITEKCIE!!! A CO JEŚLI NIE MASZ RACJI?

W uścisku przekonań i nawyków.

CELE SZKOLENIA

- ✓ Uczestnicy szkolenia dowiedzą się skąd się bierze w ludziach potrzeba udowadniania własnych racji.
- ✓ Usystematyzują wiedzę dotyczącą tego, jak udowadnianie racji wpływa na relacje z inwestorami i klientami – zastanowią się nad konsekwencjami takich postaw.
- ✓ Uczestnicy szkolenia poznają czym są przekonania i nawyki oraz dokonają diagnozy własnych przekonań.
- ✓ Rozpoznają u siebie przekonania wspierające i ograniczające, dowiedzą się jakie konsekwencje ponoszą trwając w nich.
- ✓ Poznają sposoby jak zmieniać złe nawyki na dobre.

METODY DYDAKTYCZNE

Forma zajęć: szkolenie online (20% teorii, 80% praktyki)

- ✓ Mini-wykład,
- ✓ Studia przypadków,
- ✓ Panel wymiany doświadczeń,
- ✓ Dyskusja moderowana przez trenera,
- ✓ Ćwiczenia.

ZAKRES MERYTORYCZNY

- ✓ Co to znaczy mieć lub nie mieć racji?
- ✓ Kiedy należy obstawać przy swoim i bronić własnego zdania, a kiedy warto odpuścić?
- ✓ Jak prowadzić dyskusje, żeby były wartościowe i konstruktywne – kilka zasad budowania mostów w relacjach z klientami i inwestorami.
- ✓ Czym są przekonania i nawyki, jakie mają źródło, czy można je zmienić?
- ✓ Jak przekonania i nawyki mogą wpływać na relacje biznesowe z inwestorami i klientami?
- ✓ Najbardziej skuteczne metody pracy nad zmianą przekonań ograniczających na wspierające.
- ✓ Nawyk kontra kreatywność. I kilka słów o Albercie Einsteinie