

I Tytuł szkolenia

W co grają ludzie ? Nauczyciel i roszczeniowi rodzice.

II Cele szkolenia

Cele poznawcze. Uczestnik po szkoleniu będzie wiedział:

- Jak przygotować się do rozmowy z „trudnym” rodzicem.
- Jak stosować techniki komunikacyjne werbalne i niewerbalne z opiekunem/rodzicem aby zbudować pozytywną sytuację relacyjną (w tym emocjonalną).
- Jakie techniki asertywne stosować w rozmowie z rodzicem/opiekunem aby doszło do porozumienia.
- Jakie elementy negocjacji stosować w relacji z roszczeniowym rodzicem aby dojść do kompromisu.

Cele behawioralne. Uczestnik po szkoleniu będzie potrafił:

- Prowadzić rozmowę z roszczeniowym rodzicem w oparciu o schematy technik stawiania granic.
- Dopasować się do stylu komunikacyjnego rozmówcy. Elementy psychologii komunikacji Gustawa Junga.
- Zadawać adekwatne pytania, stosować podsumowanie, parafrazę, informację zwrotną OSKAR.
- Zadbąć o atmosferę porozumienia w oparciu o zasady negocjacyjne W. Urego.

III Zakres tematyczny szkolenia

Celem głównym warsztatu jest wyposażenie uczestników w techniki stawiania granic, adekwatne techniki komunikacyjne oraz świadome wykorzystywanie osobistych zasobów w konfrontacji z trudnym rodzicem, nazywanym także roszczeniowym.

Uczestnicy mają możliwość praktykowania i doświadczania min. poprzez ćwiczenia interaktywne, analizowanie case study, obserwację i sparingi czyli wchodzenie w sytuacje oparte na rzeczywistych sytuacjach. Dodatkowo opracowują własne strategie działania negocjacyjnego w relacji z eksperymentalnym roszczeniowym rodzicem. Niewielkie grupy, pozwalają na stworzenie bezpiecznej atmosfery pracy, swobodnego praktykowania i wymiany doświadczeń wśród uczestników.

Forma szkolenia: warsztat.

Metody szkoleniowe: metody interaktywne min.: case study, akwarium, praca w parach i trójkach, praca w grupach, demonstracja.

IV Korzyści dla uczestników szkolenia

Poszerzenie zakresu:

- Kompetencji personalnych (samorozwój) w obszarach: komunikacji, budowania trudnych relacji z rodzicami, współpracy, odpowiedzialności, asertywności.
- Kompetencji adaptacyjnych: dopasowanie, odzwierciedlanie na poziomie werbalnym i niewerbalnym.
- Umiejętności budowania strategii negocjacyjnych.

V Korzyści dla organizacji

- Budowanie pozytywnego wizerunku kultury organizacji, która inwestuje w zasoby ludzkie: dba o rozwój personalny pracowników, integruje zespół w obszarach dążeń zawodowych i strategii sukcesu całej społeczności szkolnej.
- Budowanie dobrej atmosfery pracy, która przekłada się na zwiększenie produktywności zespołu pracowniczego;
- Wsparcie, współpraca, użyteczność, wspólne strategie działania w relacjach z roszczeniowymi rodzicami zwiększają zaangażowanie ludzi w pracę i ich motywację do podejmowania działań.

VI Organizacja szkolenia

TERMIN:

MIEJSCE:

CZAS TRWANIA: 3,5 godziny zegarowe

PROWADZĄCY: Monika Goc

GRUPA: 12 osób – 14 osób

CENA ZA GRUPĘ/OSOBĘ:

ZAŚWIADCZENIA: Uczestnicy uzyskują zaświadczenia o udziale w szkoleniu.