

Asszertivitás: az érdekegyeztető kommunikáció

2017. január 25-26.
Budapest

„Az élet bármely területén használható kommunikációt segítő módszereket tanultunk.”

A PROGRAM EREDMÉNYEKÉNT ÖN:

- ➔ képes lesz véleménye konstruktív kifejtésére és álláspontja hatékony képviselésére, ugyanakkor figyelembe veszi és tiszteli mások véleményét;
- ➔ biztonsággal tudja kezelni az érzelmileg megterhelő szituációkat, konfliktushelyzeteket is, miközben megőrzi önbecsülését és nem sért meg másokat!

*A magabiztosság és hitelesség
kulcsa a munkában*

A tréning szakembere:



➔ **Tóth Rita,**
tanácsadó-partner,
szervezetfejlesztő, tréner, coach,
**Venustus Pro Képző és
Tanácsadó Kft.**

A KÉT NAP PROGRAMJA

Önérvényesítés, vagy érdekegyeztetés?

- Hol itt az ellentmondás?

Kommunikációs minták az asszertív modellben

- A fantasztikus négyes: az agresszív, a depresszív, az önálvető és a megfontolt
- Minták beazonosítása a viselkedésjegyek alapján

Asszertivitás kívülről befelé

- Melyek azok az alapvető viselkedésjegyek, amelyek jellemzőek az asszertív egyénekre?
- Asszertív viselkedésminták
- Asszertivitás a beszédben
- Asszertivitás a testbeszédben

Asszertivitás belülről kifelé

- Hogyan gondolkodnak és éreznek az asszertív egyének?
- Hogyan viszonyulnak másokhoz?
- A tudatosság dimenziói és kapcsolódásuk

Asszertivitás és érzelmi intelligencia kapcsolata.

- Hogyan viselkednek az érzelmileg intelligens egyének?
- Mi a kapcsolat az asszertív viselkedés és az érzelmi intelligencia között?

Mennyire vagyok asszertív?

- Hogy állok most? Melyek az én mintáim?
- Milyen területeken van fejlődési lehetőségem?

Az asszertivitás fejlesztése kívülről befelé

- Nyelvi szintek az asszertivásban
- Egyéni szóhasználat és beszédstílus fejlesztése
- Mi üzen a testem, és mit szeretnék üzeni?
- Rapport (összhang) kialakítása a párbeszédben
- Az asszertivitás külső akadályai

Az asszertivitás fejlesztése belülről kifelé

- Önismeret, mint az önelfogadás alapja
- Önelfogadás, mint az asszertív viselkedés alapja

- Másokhoz való viszonyulásunk
- Átkeretezési technikák a megértés és az eredményesebb együttműködés érdekében
- Az asszertivitás belső akadályai

Az asszertív kommunikációt segítő eszközök

- Értő figyelem
- Nézőpontváltás képessége
- A kérdés művészete

Játszmazzunk! Vagy mégse?

- Játszmalehetőségek az egyes viselkedéstípusok között
- Drámaháromszög: a saját kis drámáink, kilépés a szerepből

Ha elszakad a cérna: nehéz helyzetek asszertív szemszögből

- Mégis, kinek a hibája?
- Mi van, ha Te nem bírod cérnával?
- Mi van, ha ő nem bírja cérnával?
-

Interkulturális szempontok az asszertivásban

- Mit jelent az asszertív viselkedés a különböző kultúrákban?
- Vannak-e az asszertív viselkedésnek rejtett gátjai?

Nem mind arany, ami fénylik?

- Hiteles viselkedés, vagy póz?
- Hogy lehet utolérni az asszertivitást mímelőt?
- Mit tehetsz az ál-asszertívokkal?

A TRÉNING IDŐBEOSZTÁSA:

8.30 Regisztráció

9.00 A tréning kezdete

A tréningnap során délelőtti és délutáni kávészünetek valamint közös ebéd nyújt felfrissülést.

17.00 A tréningnap vége

Asszertivitás:

az érdekegyeztető kommunikáció

A mai üzleti környezetben az asszertív kommunikáció, a nyomás alatti magabiztosság és higgadtság elengedhetetlen a sikerhez. Képesnek kell lennünk megfelelően és meggyőzően kommunikálni az ötleteinket, vezetni a csapatunkat, és megtartani szakmai hitelességünket, hogy elérhessük céljainkat.

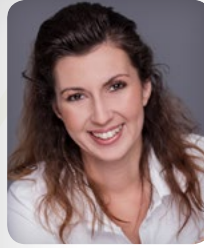
Az asszertív hozzáállás önfogadást és mások elfogadását, reális önértékelést, mások, és önmagunk tiszteletét jelenti. Viselkedésben az asszertivitás **felelősségvállalásban**, saját **érdekeink közvetítésében** és **mások érdekeinek figyelembevételében** mutatkozik meg.

Az asszertivitás egy olyan viselkedésforma tudatos megválasztása, amelyben **az egyén képes kifejleszteni önmagában belső erőt és tartást, és ezt tudja kapcsolataiban érvényesíteni.**

Ez a készség különösen hasznos **válsághelyzetekben**, a **szervezetek folyamatos változása, átalakulása közepette**, és a mindennapi életben is.

A tréning szakemberei sok-sok illusztráció, példa, esettanulmány segítségével vezetik be a résztvevőket az asszertivitás világába, felhasználva a **viselkedéstudományok legújabb kutatási eredményeit** és az **NLP eszközeit**. A gyakorló feladatok és szerepjátékok révén munitást kapnak ahhoz, hogy tudatosabban birkózzanak meg az asszertivitást igénylő helyzetekkel.

A tréning szakembere:



→ **Tóth Rita**
tanácsadó-partner,
szervezetfejlesztő, tréner, coach,
Venustus Pro Képző és
Tanácsadó Kft.

1985-ben született Szegeden. Szakirányú tanulmányait a Eötvös Loránd Tudományegyetemen kezdte. Felnőttképzési szervezőként végzett, majd a Budapesti Corvinus Egyetemen Európai Munkahelyi Oktató, az ELTE-n pedig üzleti coach képesítést szerzett. Elkötelezett híve a fejlődésnek és a játékos tanulásnak.

Tanulóévei során 10 éves tapasztalatot szerzett a vendéglátásban. Felismerve az igényt, egyedülálló, tréning és coaching eszközökre épített tréningeket dolgozott ki a vendéglátásban dolgozók számára.

Fő erőssége az alternatív módszertanú fejlesztés, melyhez saját tapasztalataiból is inspirálódik, illetve a szinergiára alapozott komplex szemléletű kreatív tanácsadás.

Jelenleg tanácsadóként, coachként és trénerként dolgozik. Kiemelt témái a motiválás, kreativitás, a beilleszkedés támogatása, változásmenedzsment, csoport és teamcoaching.

Bővebb információ a szakmai tartalommal kapcsolatban:

Lukácsi Ágnes, divízió vezető

Telefon: **06-70/703-5465**

E-mail: **agnes.lukacsi@iir-hungary.hu**

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Asszertivitás: az érdekegyeztető kommunikáció

2017. január 25-26.
Budapest



TN6023

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
 Irányítószám _____ Helység _____
 Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.

² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2016. DECEMBER 9-IG		2016. DECEMBER 10-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> ASSZERTIVITÁS: AZ ÉRDEKEGYEZTETŐ KOMMUNIKÁCIÓ: 2017. JANUÁR 25-26., BUDAPEST	209.000 Ft	40.000 Ft	249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10% kedvezményt** kap. Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy **10%**, a 3. személy pedig **20% kedvezményt** kap. 4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat! 06-1/459-7334

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszaléptési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetés csékkén feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük, azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladásával együtt igazolni. Feltételei későbbi esetben a résztvevő minden felcsőzölés- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszaléptés: Csak írásban lehetséges. A részvételt visszamondása esetén 20.000 Ft-áa/jelentkező, a rendezvény megkezdésétől 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-áa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvény megkezdésétől 2 munkanapon belül lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható díjak módosítottak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	06-70/703-5465
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334