

Asszertivitás: az érdekegyeztető kommunikáció

2020. október 15-16.

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*

Venustus Pro Képző és
Tanácsadó Kft.

A tréning szakembere:



➔ **Fehér István**
HR szakértő, 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

Játszmaazzunk! 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

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:



→ Fehér István

**HR szakértő,
szervezetfejlesztő,
tréner, coach**

**Venustus Pro Képző és
Tanácsadó Kft.**

1969-ben született Kecskeméten. Egyetemi tudását az ELTE-n sajátította el pedagógia, andragógia szakon, média és mozgóképkultúra fakultáción. Majd elkötelezett ELTE-sként ugyanitt üzleti coach képesítést szerzett.

Sokféle munkakörnyezetben dolgozott a kezdeti években, kitarását azonban a pénzügyi szektorban eltöltött 21 év igazolja. Dolgozott közvetlen kapcsolattartóként ügyfélkezelésben, illetve sales oldalon egyaránt. Ezek a tapasztalatok kiváló alapokat teremtettek, ahhoz, hogy később a tudását HR oldalon kamatoztassa. Szakmai képzések fejlesztője, oktatója, majd szervezetfejlesztéssel, többféle szakmai területen kiválasztással, vezető fejlesztéssel foglalkozik, nemzetközi szakmai kapcsolatokat tart multikulturális környezetben. Sokat dolgozik vezetőkkel kiválasztási folyamatokban, sikeresen használja az AC/DC módszertant.

Coach-ként erősségének az odafigyelést, az aktív hallgatást tartja, az adott ügyfélre, problémára szabott módszertanokkal támogat.

Gyakorló hatha jóga oktatóként a legfontosabbnak tekinti a szellemi és fizikai rugalmasságot.

Súlyponti témái: tehetségmenedzsment, kiválasztás-támogatás, munka-magánélet egyensúlya, üzleti kommunikáció, vezetőfejlesztés.

Főbb referenciáinak tartalma: tréning fejlesztés felsővezetőknek, vezetési ismeretek, business & life-coaching vezetőknek, kiemelt szakértőknek. Céges coach pull létrehozása, szakmai kapcsolattartás külsős coach cégekkel. Fiatal, kiemelt tehetségek támogatása, tehetségprogram vezetése – ezen belül mentoring program menedzselése.

Stresszkezelés, kommunikációs és önismeretfejlesztő tréningek.

Bővebb információ a szakmai tartalommal kapcsolatban:

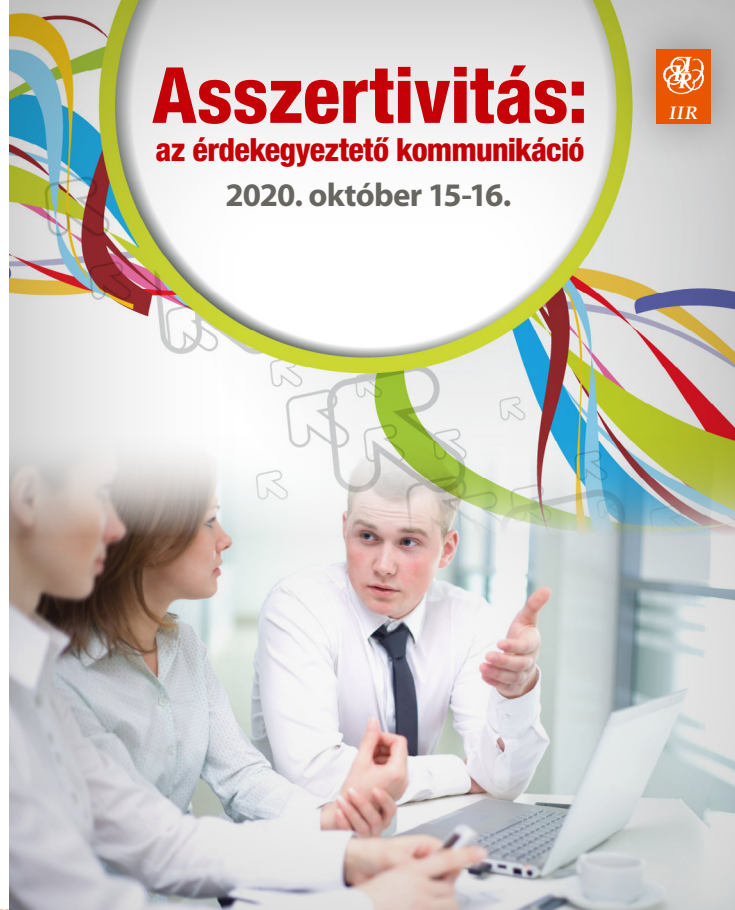
Lukácsi Ágnes, divízió vezető

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

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

Asszertivitás: az érdekegyeztető kommunikáció

2020. október 15-16.



1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax ¹	<input type="text"/>		
Mobiltelefon ¹	<input type="text"/>		
E-mail ¹	<input type="text"/>		
Aláírás ²	<input type="text"/>		

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

Helyettesítő személy³

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Aláírás ²	<input type="text"/>		

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax ¹	<input type="text"/>		
Mobiltelefon ¹	<input type="text"/>		
E-mail ¹	<input type="text"/>		
Aláírás ²	<input type="text"/>		



SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév	<input type="text"/>		
Irányítószám	<input type="text"/>	Helység	<input type="text"/>
Utca/Postafiók	<input type="text"/>		

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

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

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

JELENTKEZÉS ELKÜLDÉSE!

**Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!**

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

Részvételi díjak

ASSZERTIVITÁS: AZ ÉRDEKEGYEZTETŐ
KOMMUNIKÁCIÓ: 2020. OKTÓBER 15-16., BUDAPEST

Ár

179.000 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 rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetés csékesen 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 feladásvevényével igazolni. Fizetési későbbetemen esetén a résztvevő minden felcsőzölés- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esztleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkezés, a rendezvényt megelőző 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-áfa/jelentkezés adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 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 összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Komp Szabina 06-1/459-7300
Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-5465

JELENTKEZÉSI LAP