

Asszertivitás



Az érdekegyeztető kommunikáció

2014. március 13-14.
Budapest

A magabiztosság és hitelesség kulcsa a munkában

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 tréning szakemberei:

- **Nyáriné Dr. Mihály Andrea**
Tréner, business és management coach
Pszichiáter,
pszichoterapeuta szakorvos
Venustus Pro Képző és Tanácsadó Kft.
- **Liptai Beáta**
Tréner, business és management coach
Interculture Oktatói Bt.



A KÉT NAP PROGRAMJA

Önérvényesítés vagy érdekegyeztetés?

- Hol itt az ellentmondás?

Kommunikációs minták az asszertív modellben

- A fantasztikus négyes: az agresszív, a depresszív, az önálávető 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 asszertivításban
- 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 önfogadás alapja
- Önfogadás, 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 kérdezés 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 asszertivításban

- 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 IDŐBESZTÁSA:

8.30 Regisztráció

9.00 A tréning kezdete

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

17.00 A tréningnapok vége

Asszertivitás:

az érdekegyeztető kommunikáció

A mai üzleti környezetben az asszertív kommunikáció, a nyomás alatti magabiztosság és higgadság 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 önelfogadást 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 muníciót kapnak ahhoz, hogy tudatosabban birkózzanak meg az asszertivitást igénylő helyzetekkel.

Bővebb információ a szakmai tartalommal kapcsolatban:

Kovács Orsolya, projektvezető
Telefon: 06-1/459-7307
E-mail: orsolya.kovacs@iir-hungary.hu



A tréning szakemberei:

→ **Nyáriné Dr. Mihály Andrea**
Tréner, business és management coach
Pszichiáter, pszichoterapeuta szakorvos
Venustus Pro Képző és Tanácsadó Kft.



1967-ben született. 1992-ben szerzett orvosi diplomát. Évekig dolgozott orvoslátogatóként egy multinacionális gyógyszergyár hazai képviselőjénél. Visszatérve az orvosi hivatáshoz 2000-ben szakvizsgát tett pszichiátriából. Ezt követően elvégezte a Magyar Viselkedés - és Kognitív Terápiás Egyesület (VIKOTE) pszichoterapeuta képző tanfolyamát, és 2009-ben pszichoterápiás szakorvosi képesítést szerzett.

2003-ban végezte el a Train the trainer programot egy nemzetközi tréningcég, az Achieve Global hazai képviselőjénél. Azóta tart önállóan tréningeket elsősorban vezetőképzés, értékesítés, érzelmi intelligencia-fejlesztés, stresszkezelés, konfliktuskezelés, kommunikáció, csapatépítés területén, valamint üzleti coachingot és szervezetfejlesztési tanácsadást végez.

2008-ban Business- és Management Coach-ként végzett a Dr. Bodó Training és Tanácsadó Kft. - az Európai Coaching Szövetség Magyarországon működő képző intézete - által szervezett képzésen.

Közel 10 éve tart tréningeket elsősorban az értékesítés, vezetőképzés, érzelmi intelligencia-fejlesztés, stresszkezelés, kommunikáció, csapatépítés területén, valamint üzleti coachingot és szervezetfejlesztési tanácsadást végez.

→ **Liptai Beáta**
Tréner, business és management coach
Interculture Oktatói Bt.



NLP Master Practitioner, wingwave tréner és wingwave coach. 1963-ban született Budapesten. Az ELTÉ-n magyar-német tanári, majd a Külkereskedelmi Főiskolán szakközgazdász diplomát kapott. A német gazdasági kamaránál tréneri, a Dr. Bodó Training és Tanácsadó Kft-nél az Európai Coaching Szövetség (ECA) irányelveinek megfelelő business és management coach végzettséget szerzett.

NLP-Master Practitioner végzettségét az akkreditált New Code NLP Intézetnél, wingwave tréneri és coach oklevelét pedig a hamburgi Besser-Siegmund Intézetnél kapta.

Több országban, multikulturális környezetben élt és dolgozott. Főiskolai adjunktusként oktatói és vizsgáztatói tapasztalata van, közel 15 éve dolgozik multinacionális környezetben, mint tréner, coach és szervezetfejlesztő.

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: 00206-2012

Intézményakkreditációs lajstromszám: AL-2748

Asszertivitás



Az érdekegyeztető kommunikáció

2013. november 20–21.
Budapest

A magabiztosság és hitelesség kulcsa a munkában



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 _____



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	2014.január 24-ig		2014.január 25-től
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> ASSZERTIVITÁS:	199.000 Ft	50.000 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.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutálni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben 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 feladókönyvével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszámítási- és inkasszóij megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogját fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft-áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megfizetni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakvéleményi hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. 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:	Kovács Orsolya	06-1/459-7307
Marketing:	Szabó Petronella	06-1/459-7334