



IIR

Asszertivitás: az érdekegyeztető kommunikáció

2018. január 16-17.
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:



➔ **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

Játszmazzunk! Vagy mégse?

- Játszmalesetőségek 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:



→ 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

2018. január 16-17.
Budapest



TN8001

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	2017. DECEMBER 1-IG		2017. DECEMBER 2-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> ASSZERTIVITÁS: AZ ÉRDEKEGYEZTETŐ KÖMUNIKÁCIÓ: 2018. JANUÁR 16-17., BUDAPEST	219.000 Ft	30.000 Ft	249.000 Ft

JELENTKEZÉSI HATÁRIDŐ: 2018. JANUÁR 2.

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 visszalépési 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 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 regisztrációkor a pénzes utalvány feladásával egyidejűleg igazolni. Feltételei közzétételétől kezdve minden felkötés- és inkasszódíj megfizetésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-á/jelentkező, a rendezvény megtagadása 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-á/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvény megtagadása 2 munkanapon belül lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megfizetni. 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:	Ludman-Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	06-70/703-5465
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334