

Efektywne prowadzenie spotkań analitycznych

Cel szkolenia

Celem szkolenia jest przekazanie praktycznej wiedzy oraz przećwiczenie umiejętności z zakresu organizacji i prowadzenia prezentacji oraz spotkań. Uczestnicy dowiedzą się, w jaki sposób wykorzystać narzędzia spotkań i prezentacji do osiągnięcia założonego celu, jak animować i moderować spotkanie, a także, jak wywierać wpływ, radzić sobie z trudnymi zachowaniami, pytaniami i własnymi emocjami

Umiejętności zdobyte przez uczestników szkolenia

Uczestnicy szkolenia nauczą się budowania argumentacji, prowadzenia prezentacji / spotkań, autoprezentacji, wywierania wpływu na grupę oraz asertywności w zakresie umiejętności przydatnych w pracy analityka. Dodatkowo szkolenie pomaga poprawić komunikatywność, uczy budowania własnego autorytetu w relacjach zawodowych oraz kontroli emocjonalnej, jaką musi wykazywać się osoba prowadząca spotkanie.

Forma szkolenia

Interaktywne warsztaty z wykorzystaniem zadań indywidualnych i grupowych, przykładów,

testów i kwestionariuszy, symulacji z użyciem kamery wideo uzupełnianych krótkimi wykładami (teoria wprowadzająca do tematu, komentarze).

Profil uczestnika szkolenia

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących z grupami w zakresie: wspomaganie rozwoju, uczenia się, wypracowywania różnych form współpracy, poszukiwania nowych, niestandardowych rozwiązań, udrażniania komunikacji w procesie dochodzenia do consensusu, dzielenia się wiedzą i informacją.

Wymagana wiedza od uczestnika

Nie jest wymagana żadna wiedza wstępna.

Czas trwania szkolenia

2 dni

Program szkolenia

1. Przygotowanie prezentacji lub spotkania dla specjalistów dziedzinowych
 - 1.1. Analiza celów wystąpienia oraz spektrum słuchaczy
 - 1.2. Opracowanie planu prezentacji
 - 1.3. Opracowanie skutecznej formy przekazu informacji i realizacji celu
2. Efektywna komunikacja w spotkaniach ze specjalistami dziedzinowymi
 - 2.1. Rola pierwszego wrażenia podczas prezentacji
 - 2.2. Gesty i zachowania niewerbalne będące źródłem pozytywnego nastawienia słuchaczy
 - 2.3. Eliminowanie barier komunikacyjnych
 - 2.4. Umiejętność precyzyjnego wystawiania się
 - 2.5. Pytania aktywizujące
 - 2.6. Konstruowanie przekazu wielomodalnego
3. Znajomość podstawowych metod animowania zebrań – umiejętność wykorzystania tychże metod
 - 3.1. Umiejętności ustalania norm współpracy podczas zebrań
 - 3.2. Kierowanie spotkaniem oraz kolejności zabierania głosu
 - 3.3. Techniki angażowania uwagi słuchaczy
 - 3.4. Pobudzanie dyskusji oraz zachęcanie do zadawania pytań
4. Wpływ postawy asertywnej na budowanie pozytywnych relacji analityka i specjalisty dziedzinowego
 - 4.1. Stanowczo i zdecydowanie, czyli jak bez nacisków i ustępstw budować pozytywne relacje ze specjalistami dziedzinowymi
 - 4.2. Asertywność a zachowania alternatywne - wzory zachowań, style komunikacyjne, postawy życiowe charakteryzujące agresywne, bierne i asertywne zachowanie – diagnoza
5. Określanie zasad i granic współpracy analityka ze specjalistą dziedzinowym
 - 5.1. Elementy asertywnej komunikacji - jak zachowuje się człowiek asertywny
 - 5.2. Asertywna odmowa wobec domagania się niemożliwego
 - 5.3. Techniki wspomagające asertywną odmowę
 - 5.4. Asertywne reagowanie na krytykę.
6. Radzenie sobie w obliczu trudnych postaw i zachowań
 - 6.1. Reagowanie na zmianę ustaleń w trakcie realizacji projektu
 - 6.2. Radzenie sobie z obiekcjami, zastrzeżeniami
 - 6.3. Wyrażanie odmiennego zdania, opinii, punktu widzenia
 - 6.4. Reagowanie na zachowania agresywne, manipulujące, niezdecydowane
 - 6.5. Radzenie sobie z oporem, niezgodą i z odmową klienta