**Program szkolenia**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Tytuł szkolenia* | | **„Komunikacja, autoprezentacja”** | |
| *Trener* | | **Krzysztof Jaśkiewicz** | |
| *Miejsce* | | **Szczecin** | |
| *Termin* | | **23-24.10.2014** | |
| *Lp.* | *Blok tematyczny* | | *Czas trwania* |
| **I dzień:** | | | |
| **1.** | **Rozpoczęcie szkolenia**   * Przedstawienie trenera i uczestników * Program i cele szkolenia * Ustalenie kontraktu grupowego | | **7.30 – 9.45** |
| **2.** | **Znaczenie komunikacji i nieporozumienia w procesie komunikacji**   * Znaczenie komunikacji * Wieloznaczność w komunikacji – subiektywne postrzeganie świata * Wyjaśnianie nieporozumień | |
| Przerwa kawowa | | | 09.45 – 10.00 |
| **3.** | **Modele komunikacji i precyzja wypowiedzi**   * Model Góry lodowej Watzlawicka i jego zastosowanie * Model komunikacji wg Schulz von Thuna i jego zastosowanie * Precyzowanie wypowiedzi | | **10.00 – 11.30** |
| Przerwa kawowa | | | 11.30 – 11.45 |
| **4.** | **Techniki skutecznego słuchania**   * Technika zadawania pytań * Aktywne słuchanie - parafraza * Słuchanie nastawione na odbiorcę – odzwierciedlanie i okazywanie zainteresowania | | **11.45 – 13.15** |
| Przerwa obiadowa | | | 13.15 – 14.00 |
| **5.** | **Komunikacja w zespole i bariery w komunikacji**   * Komunikaty w zespole * Identyfikacja barier w komunikacji * Komunikaty bezosobowe, komunikaty „TY” i komunikaty „JA”   **Podsumowanie dnia** | | **14.00 – 15.30** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **II dzień:** | | |
| **6.** | **Czym jest autoprezentacja?**   * Autoprezentacja jako intencjonalny proces kierowania wrażeniem * Różne rodzaje autoprezentacji (autoprezentacja pozytywna, negatywna) * Wystąpienia autoprezentacyjne uczestników   **Komunikacja niewerbalna w procesie komunikacji i autoprezentacji**   * Znaczenie i kanały komunikacji niewerbalnej * Proksemika – organizacja przestrzeni podczas rozmowy | **7.30 – 9.45** |
| Przerwa kawowa | | 09.45 – 10.00 |
| **7.** | **Komunikacja niewerbalna w procesie komunikacji i autoprezentacji c.d.**   * Znaczenie wybranych komunikatów niewerbalnych * Dekodowanie komunikatów niewerbalnych   **Jak kreować profesjonalny wizerunek** – wybrane zasady savoir Viru | **10.00 – 11.30** |
| Przerwa kawowa | | 11.30 – 11.45 |
| **8.** | **Techniki i taktyki autoprezentacyjne**   * Taktyki zdobywcze | **11.45 – 13.15** |
| Przerwa obiadowa | | 13.15 – 14.00 |
| **9.** | **Techniki i taktyki autoprezentacyjne c.d.**   * Obronne taktyki autoprezentacyjne   **Podsumowanie szkolenia** | **14.00 – 15.30** |

**Uwaga:**

Plan godzinowy ma charakter orientacyjny. Ilość czasu poświęcona danemu zagadnieniu może ulec zmianie (wydłużenie lub skrócenie) w zależności od potrzeb uczestników szkolenia. Wynikiem czego będzie godzinowe przesunięcie danego bloku tematycznego.

Czasy przerw pozostaną bez zmian.