**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.