

D. 7 Jak być asertywnym .	
1 Czas:	2 dni
2 Rodzaj kursu:	Zamknięte – szkolenie połączone z treningiem umiejętności. Kurs ten jest każdorazowo przystosowywany do specyfiki szkolonej grupy.
3 Uczestnicy kursu:	Kierownicy Departamentów, specjaliści podlegający menadżerowi marketingu oraz sprzedaży, menadżerowie oddziałów regionalnych oraz produktów, przedstawiciele handlowi, doradcy, akwizytorzy, prezenterzy produktów, sprzedawcy.
4 Ilość uczestników:	15 osób
5 Cel:	Dostarczenie narzędzi ułatwiających doprowadzenie do zwiększania efektywności pracy poszczególnych pionów przedsiębiorstwa, podniesienie auto-oceny uczestników.
6 Zakres tematyczny:	• Pojęcie asertywności • Diagnoza przyczyn i trudności w kontakcie z innymi – mapa asertywności • Ustalenie obszaru praw osobistych i obszaru praw klienta • Umiejętność obrony swoich praw z jednoczesnym zachowaniem nienaruszalności praw drugiej osoby • Etapy procesu „bycia asertywnym” : • Rozpoczęcie kontaktu asertywnego • Dostrojenie się do sytuacji – słuchanie, • Asertywny język, • Wyrażanie uczuć pozytywnych i negatywnych, • Przyjmowanie ocen, krytyki • Prowadzenie relacji – oddzielenie osoby od zadania, zadawanie pytań, wyrażanie własnych opinii i przekonań, wygaszanie emocji Klienta, koncentracja na decyzji • Zamknięcie relacji – radzenie sobie z obiekcjami, perspektywa współpracy w przyszłości
7 Korzyści:	Integracja zespołu, zbudowanie otwartej efektywnej komunikacji w zespole, zwiększenie motywacji, zaangażowania i aktywności zespołu, poznanie słabych i mocnych stron każdego członka zespołu, stworzenie gotowości do podejmowania nowych wyzwań
8 Usługa dodatkowa:	W ramach zaproponowanego honorarium uczestnicy szkolenia będą mieli możliwość zadawania, w ciągu 2 dni od zakończenia szkolenia, pytań odnoszących się do tematyki drogą telefoniczną lub e-mailową.
9 Termin:	Do uzgodnienia
10 Miejsce:	Wskazane przez Klienta
11 Prowadzący:	Paweł Kacprzak, Jolanta Jagielska (psycholog)
12 Więcej informacji	biuro@cdp-poland.com.pl
13 Uwagi dodatkowe:	Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe. Koncentracja na doświadczeniu posłuży wykształceniu u uczestników szkolenia konkretnych umiejętności pozwalających na efektywniejsze działanie w życiu zawodowym