



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



„Rozwój kompetencji społecznych w MŚP”

*Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego realizowany
pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*

Biuro Projektu:



90-254 Łódź, ul. Piramowicza 9;
tel. +48 426 300 900

Grupa docelowa

- Właściciele oraz pracownicy posiadający techniczny profil wykształcenia delegowani na szkolenie przez pracodawców - **mikro i małych lub średnich** przedsiębiorstw
- osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (**mikro, małą lub średnią**)

Grupa docelowa

- osoby pracujące, mieszkające na terenie całej Polski
- **pierwszeństwo** udziału przysługuje osobom w **wieku 45+ oraz kobietom**

ta za udział w szkoleniu

- Udział w szkoleniu objęty jest pomocą de minimis co oznacza, że jest w **100 % dofinansowane:**
 - przedsiębiorca, który chce skorzystać z pomocy zobowiązany jest do wypełnienia formularza informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis

SKOLENIA - Organizacja

- 100% szkoleń ogólnych z zakresu kompetencji społecznych dla osób z wykształceniem technicznym zatrudnionych w sektorze MŚP
 - dokonujesz wyboru spośród 12 tematów
 - grupa szkoleniowa max. 12 osób
 - każde szkolenie to 2 dni (16h) w tygodniu, w godzinach i terminach dopasowanych do potrzeb Uczestników

KOLENIA - Tematyka

Lp.	Temat	Opis merytoryczny
1	Efektywne zarządzanie emocjami w trudnych sytuacjach społecznych	sposoby argumentowania; sposoby obrony własnego zdania; efektywne organizowanie pracy
2	Przetwarzanie informacji w procesie komunikowania się	Komunikowanie się; Współpraca i porozumienie w grupie; Projektowanie działań
3	Zarządzanie pracą własną i zespołu w oparciu o zaangażowanie zawodowe	Organizacja pracy; Projektowanie działań; Przyjmowanie odpowiedzialności za wyniki
4	Efektywne komunikowanie się	Model komunikacji; Błędy w komunikacji; Proces komunikacji - wyjaśnienie roli nadawcy i odbiorcy w procesie; Bariery efektywnej komunikacji oraz sposoby ich przewycięzania; Podstawowe sposoby odbierania i przetwarzania informacji ze świata zewnętrznego; Sztuka aktywnego słuchania; Techniki perswazji
5	Asertywność	Postawa agresywna, bierna i asertywna; Świadomość własnego potencjału; Asertywny monolog wewnętrzny; Asertywne odmawianie; Konfrontacja przekonań; Reakcja na krytykę; Obrona przed atakiem werbalnym; Wyrażanie oczekiwań
6	Planowanie pracy/zarządzanie czasem	Istota zarządzania czasem; Konstruowanie celów; Analiza pożeraczy czasu; Planowanie; Podejmowanie decyzji; Delegowanie zadań; Kontrola; Informacja i komunikacja

WYKŁADY – Tematyka cd.

Lp.	Temat	Opis merytoryczny
7	Rozwiązywanie konfliktów	Konflikt między grupą a jednostką; Konflikt między jednostkami; Koszty jakie ponoszą organizacje z powodu konfliktów; Doskonalenie umiejętności radzenia sobie z konfliktami od konfliktu do współpracy
8	Profesjonalna obsługa klienta wewnętrznego i zewnętrznego	Profesjonalizm w kontakcie z klientem wewnętrznym i zewnętrznym; Etapy współpracy z klientem: Nawiązanie kontaktu, Rozpoznawanie potrzeb i dostosowywanie rozwiązań, Finalizacja kontaktu; Współpraca z „trudnym” klientem;
9	Współpraca w zespole	Grupa a jednostka, Etapy organizacji zespołu – omówienie faz formowania się grupy Style zachowań w zespole; Różnice w pracy zespołowej w zależności od preferowanego stylu zachowań; Budowanie poczucia wspólnoty grupowej; Reguły efektywnej pracy w zespole
10	Prezentacja publiczna	Sposoby i techniki pracy z grupą: praca w podgrupach, dyskusja kierowana, dyskusja panelowa, analiza przypadku, gry symulacyjne, mind map ping, burza mózgów; Zagadnienia komunikacji; Prezentacja publiczna; Trudne sytuacje w trakcie prezentacji; Umiejętność radzenia sobie z pytaniami i zastrzeżeniami; Nasze najgłębsze „Ja” jako źródło pozytywnego myślenia i komunikowania się; Autoanaliza po prezentacji
11	Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami podczas współpracy	Rodzaje trudnych zachowań w sytuacjach zawodowych; Sposoby radzenia sobie w trudnych sytuacjach; Moje wartości, przekonania i ich wpływ na innych
12	Sztuka przekonywania i prowadzenia rozmów	Zagadnienia wprowadzające; Budowanie postaw i klimatu rozmowy; Poznawanie oczekiwań i potrzeb rozmówcy; Dostosowywanie rozwiązań: Prezentowanie postawy zrozumienia dla drugiej strony, Przedstawienie wartości z proponowanego rozwiązania, Finalizacja ustaleń

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Biuro Projektu:
90-254 Jód , ul. Piramowicza 9
tel. +48 42 6 300 900

Wyjaśnienie

Zagadnienie	Wyjaśnienie
średnie wykształcenie techniczne	Przez średnie wykształcenie techniczne należy rozumieć średnie wykształcenie (wykazane w rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej z dnia 26 czerwca 2007 r. w sprawie klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego) w obszarze zgodnym z profilem technicznym wymienionym w powyższym kryterium w Uchwale Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów z dnia 24 października 2005 r. Dz.U. z 2007 r. Nr 124, poz. 860, z późn. zm.
wykształcenie o profilu technicznym	Przez wykształcenie o profilu technicznym należy rozumieć wykształcenie w jednym z kierunków wymienionych w Uchwale Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów z dnia 24 października 2005 r.: architektura i urbanistyka; automatyka i robotyka; biocybernetyka i inżynieria biomedyczna; biotechnologia; budowa i eksploatacja maszyn; budownictwo; elektronika; elektrotechnika; geodezja i kartografia; górnictwo i geologia inżynierska; informatyka; inżynieria chemiczna; inżynieria materiałowa; inżynieria produktu; inżynieria środowiska; mechanika; metalurgia; technologia chemiczna; telekomunikacja; transport; włókiennictwo oraz dodatkowo energetyka.

Wyjaśnienie

zagadnienie	Wyjaśnienie
Mikroprzedsiębiorstwo:	zatrudniające do 9 pracowników, którego roczny obrót oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 milionów euro.
Małe przedsiębiorstwo	zatrudniające do 49 pracowników, którego roczny obrót oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 milionów euro.
Średnie przedsiębiorstwo	zatrudniające do 249 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów euro

ZGŁOŚ UDZIAŁ

- Zgłoszenia przyjmuje **Weronika Marchwińska**
 - w.marchwinska@fpl.com.pl
 - tel. 781 007 160

BIURO PROJEKTU

FPL Sp. z o.o.

ul. Piramowicza 9

90-254 Łódź

MENEDŻER PROJEKTU

Patrycja Ziółkowska