

Jak budować dobre relacje w zespole - efektywny i współpracujący zespół w oparciu o analizę transakcyjną

Zakres szkolenia

Jedną z przyczyn niepowodzeń przedsiębiorstw są niewłaściwe relacje interpersonalne. Kłopoty w komunikacji, budowanie niewłaściwych relacji między pracownikami i szefami czy konflikty są obecne w każdej firmie. Analiza transakcyjna dostarcza skutecznych rozwiązań problemów związanych z mechanizmami funkcjonowania człowieka i organizacji.

Przy okazji, jest też bardzo konkretnym narzędziem do redukcji poziomu stresu i doświadczanych emocji w tych najbardziej stresujących sytuacjach zawodowych, takich jak wystąpienia publiczne.

Cel

- ✓ Zrozumienie źródeł różnych stylów komunikowania się swoich oraz innych osób

- ✓ Zrozumienie prawdziwych intencji zachowań innych ludzi, szczególnie w sytuacjach konfliktowych
- ✓ Poszerzenie kafeterii swoich reakcji w relacjach
- ✓ Poznanie możliwych sposobów reagowania na trudne sytuacje, których uczestnicy doświadczają w pracy w relacjach ze współpracownikami, szefem czy podwładnymi
- ✓ Zwiększenie autonomii, odpowiedzialności, samodzielności i skuteczności w realizacji zadań zawodowych
- ✓ Poprawienie współpracy i pogłębienie relacji w zespole (gdy w szkoleniu uczestniczy grupa na co dzień współpracujących ze sobą osób)

Jak budować dobre relacje w zespole - efektywny i współpracujący zespół w oparciu o analizę transakcyjną

Program

1. Komunikacja w pracy
2. Współpraca w zespole
3. Budowanie satysfakcjonujących relacji
4. Zamiana trudnych relacji na satysfakcjonujące dla obydwóch stron
5. Radzenie sobie z konfliktami

Informacje organizacyjne



Format

**Szkolenie
stacjonarne**



Liczba uczestników

12-14 osób



Czas trwania

2 godziny



Metoda

Trening



Zapisy i informacje

660 570 768