



## **Analiza Transakcyjna dla menedżerów**

**Poznań, 27-28 kwietnia 2016r.**

**Skontaktuj się z nami i zapisz:**  
tel. 606 42 42 00 lub 61 657 09 77  
mail: [spotkanie@spotkanie.edu.pl](mailto:spotkanie@spotkanie.edu.pl)

**Skuteczność przez zaangażowanie**



**Analiza Transakcyjna** to najbardziej praktyczna teoria psychologiczna, przełożona na język biznesu. Pozwalająca zrozumieć przekonania, motywacje i reakcje klientów oraz nas samych. Techniki i narzędzia Analizy Transakcyjnej są stosowane jako wsparcie dla biznesu na całym świecie.

Głównym celem stosowania AT w zarządzaniu jest zwiększanie efektywności ludzi i wydajności procesów. Jednym z wielkich osiągnięć Analizy Transakcyjnej jest prosty i przejrzysty język, zrozumiały dla menedżerów i pracowników wszystkich szczebli w organizacji.

### **Trening dedykowany jest dla menedżerów, którzy:**

- poszukują praktycznej wiedzy psychologicznej pozwalającej lepiej rozumieć zachowania pracowników i zwiększać skuteczność swojego zarządzania;
- poszukują nowych pomysłów i świeżego spojrzenia na zarządzanie i współpracę ze swoimi pracownikami;
- chcą poszerzyć swoje kompetencje zawodowe i rozwijać siebie;
- słyszeli już takie pojęcia jak gry psychologiczne, stany ja lub po prostu są ciekawi co się kryje za terminem Analiza Transakcyjna;
- są gotowi do wymiany swoich doświadczeń z obszaru zarządzania z innymi menedżerami.

---

### **Efekty szkolenia**

---

- poznasz swój styl komunikowania się jako menadżer. Dowiesz się jak możesz go wzbogacić, aby był skuteczniejszy;
- rozpoznasz swoje wewnętrzne przekonania na temat pracy. Zobaczysz, które z nich służą Twojej wydajności, a które je bardzo ograniczają;
- dowiesz dlaczego niektóre rozmowy z pracownikami jest Tobie szczególnie trudno prowadzić. Poznasz cztery praktyczne sposoby jak sobie z tym radzić;
- przećwiczysz wypowiedanie wprost swojego stanowiska oraz reagowanie na ukryte komunikaty pracowników;
- dowiesz się jak zamienić narzekanie pracownika na konstruktywne działanie;
- zobaczysz jak Analiza Transakcyjna wprowadza psychologię do biznesu i ocenisz, czy to jest coś co Ciebie interesuje.

---

## Program

---

- 1. Koncepcja egogramu Johna Dusaya**
  - a. Moje stany ja w kontaktach prywatnych
  - b. Moje stany ja jako style zarządzania
  
- 2. Style pracy wg Julie Hay**
  - a. 5 stylów pracy i ich diagnoza
  - b. Zasoby i ograniczenia stylów pracy a drivery
  - c. Wskazówki do pracy z każdym ze stylów
  
- 3. Prowadzenie trudnych i ważnych rozmów z pracownikami**
  - a. Trzy podstawowe rodzaje komunikacji: prosty, skrzyżowany i ukryty
  - b. Cztery sposoby na trudne rozmowy z pracownikami
  - c. Od skargi do umowy
  
- 4. Metoda stawiania celów SMART wzbogacona o założenia Analizy Transakcyjnej**
  - a. Trzy przyczyny dlaczego stawianie celów nie działa
  - b. Ćwiczenie stawiania celów sobie i pracownikom

### Metody pracy:

- mini wykład
- analiza przypadków
- praca w grupach – stacje zadaniowe
- metoda scenki



---

## Warunki organizacyjno – finansowe

---

### Ile kosztuje szkolenie?

Cena szkolenia to 650 zł + VAT

W ramach ceny:

- miejsce w grupie;
- materiały szkoleniowe;
- przerwy kawowe;
- lunch.

### Termin

27 – 28 kwietnia 2016r.

### Godziny treningu

**9:00 – 18:00** w tym dwie przerwy kawowe i 1,5 godzinna przerwa na lunch

---

## Prowadzący

---



### **Katarzyna Balcerkiewicz**

trener I stopnia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, psycholog, coach, konsultant w organizacjach w nurcie Analizy Transakcyjnej, wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej.

Od 15 lat zarządza zespołem trenerów i pracownikami w Grupie Spotkanie. Przeszkoliła setki menadżerów w zakresie zarządzania, budowania relacji z pracownikami i zwiększania wydajności swojej i podwładnych. Autorka programów szkoleniowych rozwoju kompetencji zarządzających dla menadżerów i właścicieli. W ramach Studium trenerskiego, trener trenerów.

Absolwentka Szkoły Trenerów Biznesu „TROP” w Warszawie rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne. Aktualnie jest w trakcie zdobywania Certyfikatu Analityka Transakcyjnego w Europejskim Towarzystwie Analizy Transakcyjnej, gdzie odbywa szkolenia i superwizje. Od 2007 roku poszerza swoją wiedzę i profesjonalny warsztat pod okiem trenerów i coachów, konsultantów w organizacjach m.in. z Francji, Belgii, Wielkiej Brytanii, Węgier pracujących w nurcie Analizy Transakcyjnej. Członek Polskiego Towarzystwa Psychologicznego oraz Polskiego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej.



---

## Kilka słów o Grupie Spotkanie

---

Jesteśmy poznańską firmą szkoleniowo-doradczą, która powstała w wyniku przekształceń Pracowni Psychologicznej Spotkanie, w Grupę Spotkanie. Szkolenia dla firm prowadzimy od 15 lat. W ostatnich latach szczególnie specjalizujemy się w szkoleniach kadry zarządzającej i działów sprzedaży oraz w pracy coachingowej i interwencjach zespołowych i organizacyjnych w użyciu Analizy Transakcyjnej. Z wieloma firmami, które szkolimy, pracujemy nieprzerwanie od ponad 6 lat, realizując programy szkoleniowo-doradcze dla pracowników na wszystkich szczeblach rozwoju organizacji. Do tej pory przeszkoliliśmy ponad 700 grup i ponad 10 tysięcy indywidualnych osób. Wyróżnia nas wysoki poziom usług szkoleniowych, od diagnozy potrzeb do ewaluacji podejmowanych działań oraz umiejętność budowania i utrzymywania trwałych relacji z klientami.

Trenerzy z firmy Spotkanie prowadzili szkolenia, konsultacje i coachingi między innymi dla:

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,

Uniwersytet Medyczny w Poznaniu,

Poczta Polska,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości,

PTV,

sieć salonów Sephora Polska,

SOLAR COMPANY Ltd. Sp. z o.o.,

Thule Sp. z o.o.,

Volkswagen Motor Polska,

NOTI,

Fabryka Mebli BALMA Sp. z o.o.,

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu,

Wielkopolska Grupa Aptekarska,

Beiersdorf-Lechia SA,

Galenica-Panax,

GlaxoSmithKline Pharmaceuticals SA.

### Grupa Spotkanie

60-786 Poznań, ul. Grunwaldzka 42/2, tel. 61 657 09 77, 606 42 42 00  
spotkanie@spotkanie.edu.pl www.spotkanie.edu.pl