

BONO

**DORADZTWO
EDUKACYJNO- ZAWODOWE
SYLWIA PIECHUCKA**



OFERTA SZKOLENIOWA

UL. OKULICKIEGO 11/14
82-300 ELBLĄG

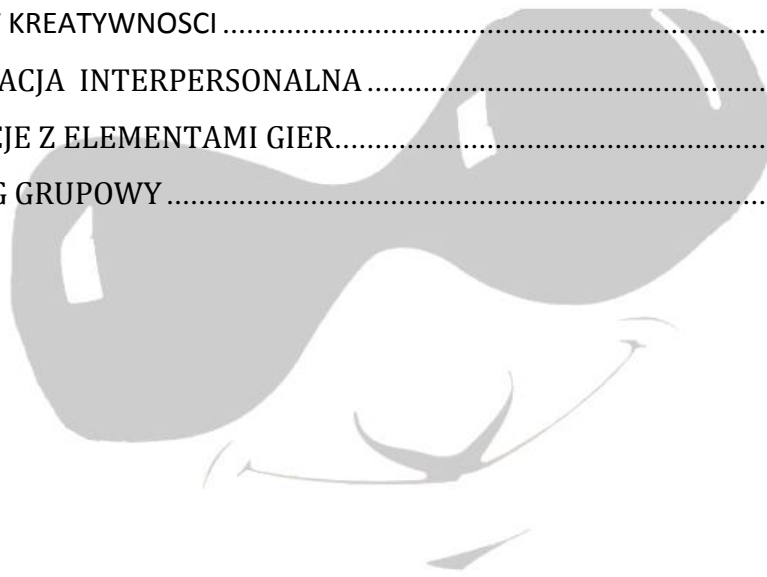
TEL. 607 147 671

NIP 578-182-49-09

www.bono.edu.pl

Przedstawione w niniejszej publikacji
informacje nie są ofertą w rozumieniu
Kodeksu Cywilnego

ZAWARTOSC	2
O FIRMIE	3
WARSZTATY BIZNESOWE - MIKKIE	4
TRUDNY KLIENT.....	5
WARSZTAT KREATYWNOSCI.....	6
KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA.....	7
NEGOCJACJE Z ELEMENTAMI GIER.....	8
COACHING GRUPOWY.....	9



BONO to lider zespołu który fascynuje mnie od lat. Ale **BONO** w języku łacińskim oznacza także *dobry*. Z połączenia fascynacji muzycznych i pasji zawodowej opartej na wciąż poszerzanych umiejętnościach trenerskich powstała firma **BONO**, zajmująca się doradztwem edukacyjno-zawodowym.

Przedsiębiorstwo działa na rynku od stycznia 2009 roku. Misja firmy zawiera się w stwierdzeniu:

Nauka jest niezmiernym morzem DOBREJ wody. Im więcej jej pijesz, tym bardziej jesteś spragniony.

W lutym 2010 firma została wpisana do rejestru instytucji szkoleniowych prowadzonego przez WUP w Olsztynie pod numerem **2.28/00018/2010**.

Nazwa firmy jest dla mnie zobowiązaniem. Przede wszystkim do tego, aby być dobrym w swojej pracy trenerskiej. Ciągłe podnoszenie własnych kwalifikacji oraz poszerzanie wiedzy zarówno zawodowej jak i związanej z samorozwojem trenerskim jest moim priorytetem i narzędziem do tego aby być *dobrym* w tym co robię.

Empatia, otwarcie na człowieka, szacunek dla odmienności i indywidualne podejście do każdego uczestnika warsztatu czy szkolenia, to wartości jakie przyświecają mi w codziennej pracy i jakich wymagam, poza wysokimi kwalifikacjami zawodowymi, od współpracujących ze mną trenerów. Dzięki temu uczestnicy naszych zajęć czują się na nich *dobrze*, co w konsekwencji przekłada się na ilość przyswojonej przez nich wiedzy.

Zapraszam do współpracy

Sylwia Piechucka

WARSZTATY BIZNESOWE – MIEKKE

Dwudniowe (16 h) warsztaty miękkie organizowane przez BONO Doradztwo Edukacyjno – Zawodowe oparte są na programach autorskich. Naszą specjalnością są następujące warsztaty:

- ✓ Trudny klient;
- ✓ Warsztat kreatywności;
- ✓ Komunikacja interpersonalna;
- ✓ Negocjacje z elementami gier.
- ✓ Coaching Grupowy

Uczestnicy zajęć otrzymują skrypt z częścią teoretyczną i materiałami do zadań praktycznych.

Na zakończenie szkolenia każdy słuchacz otrzymuje zaświadczenie ukończenia kursu.

Ceny szkoleń i warsztatów ustalane są indywidualnie w zależności od liczby uczestników i miejsca szkolenia, z uwzględnieniem specyficznych wymagań zamawiającego.

Podane harmonogramy i ilości godzin są standardowymi stosowanymi przez firmę. W każdym przypadku istnieje możliwość dostosowania ich do indywidualnych wymagań klienta.

Lp.	Zakres tematyczny	Liczba godzin	
		praktyczne	teoretyczne
1	Grupy i typologia trudnych klientów, piramida osobowości, typy zachowań	-	2
2	Komunikacja asertywna	2	1
3	Aktywne słuchanie	2	1
4	Zasady pracy z klientem niezadowolonym	3	1
5	Zasady pracy z klientem agresywnym	3	1
ŁĄCZNIE LICZBA GODZIN		16	

WARSZTAT KREATYWNOŚCI

Lp.	Zakres tematyczny	Liczba godzin	
		praktyczne	teoretyczne
1	Pojęcia i kryteria twórczości	-	1
2	Poznawcze składniki procesu twórczego	-	1
3	Emocje i motywacje w twórczości	-	1
4	Rozgrzewka	1	-
5	Twórcze widzenie świata - ćwiczenie myślenia pytajnego	3	1
6	Twórcze łączenie - ćwiczenie myślenia kombinacyjnego	3	1
7	Twórcze przekształcenia - ćwiczenie myślenia transformacyjnego	3	1
ŁĄCZNIE LICZBA GODZIN		16	

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

Lp.	Zakres tematyczny	Liczba godzin	
		praktyczne	teoretyczne
1	Komunikacja asertywna	2	1
2	Komunikacja niewerbalna	2	1/2
3	Komunikacja werbalna	2	1/2
4	Określenie własnego stylu komunikacji	1	1
5	Kwadrat komunikacji von Thun'a	2	1
6	Skuteczna informacja zwrotna	2	1
ŁĄCZNIE LICZBA GODZIN		16	

NEGOCJACJE Z ELEMENTAMI GIER

Lp.	Zakres tematyczny	Liczba godzin	
		praktyczne	teoretyczne
1	Style negocjacji	-	2
2	Techniki negocjacji	-	2
3	Komunikacja w negocjacjach	3	1
4	Podstawy i zasady gier negocjacyjnych	-	1
5	Gra negocjacyjna 1 na 1	2	1
6	Gra negocjacyjna grupowa	3	1
ŁĄCZNIE LICZBA GODZIN		16	

Prowadzony przez nas **Coaching Grupowy** jest nastwiony na zespołowym rozwijaniu umiejętności zespołu (np. menadżerów, audytorów, projektantów, ...) z uwzględnieniem indywidualnych celów rozwojowych poszczególnych uczestników.

Zorientowany jest on na radzenie sobie z wyzwaniami np.: problemami w relacjach w środowisku pracy, zarządzania zespołem, przywództwem.

Ma on również zastosowanie w procesie zarządzania zmianą dla grup liderów zmiany, jako element programu dla osób o najwyższym potencjale w organizacji, jako program rozwojowy dla średniej kadry menadżerskiej, czy wsparcie projektów związanych z sukcesją w organizacji.

Cele Coachingu Grupowego

- ✓ wspólne myślenie o zadaniu / projekcie / firmie;
- ✓ strategiczne myślenie o zadaniu / projekcie / firmie;
- ✓ integracja uczestników;
- ✓ poprawa współpracy i komunikacji;
- ✓ otwarcie na zmiany;
- ✓ wspólne rozwiązywanie problemów;
- ✓ umiejętność wykorzystywania sytuacji konfliktowych jako pozytywnych i twórczych.

Założenia Coachingu Grupowego

- ✓ podczas trwania coachingu grupowego realizowane są zarówno cele indywidualne pracownika, jak i cele grupowe;
- ✓ w trakcie sesji odbywają się ćwiczenia symulacyjne. Każde z tych ćwiczeń jest analizowane z uczestnikami i dyskutowane na forum grupy;
- ✓ dzięki dyskusji nad przebiegiem realnych sytuacji z życia zawodowego uczestników, analizuje się postawę, kompetencje uczestników w celu określenia ścieżek rozwoju.