



ZAŁOŻENIA ORGANIZACYJNO-PROGRAMOWE WARSZTATÓW

FORMA NAUCZANIA: WARSZTATY	NAZWA: WARSZTATY INTERPERSONALNE
♦ UCZESTNICY:	
Uczestnicy projektu 8.3.1 „Czas na biznes w Małopolsce Zachodniej.”	
♦ CELE WARSZTATÓW Z ZAKRESU KOMPETENCJI CYFROWYCH:	
Celem warsztatów jest rozwój kompetencji osobistych i społecznych (interpersonalnych), a dzięki temu wzmocnienie pozycji każdego Uczestnika projektu w prowadzeniu działalności gospodarczej. Osoba, która ma wysoki poziom umiejętności miękkich dobrze radzi sobie ze stresem, jest asertywna, potrafi się sama motywować i jest konsekwentna w działaniach, dobrze zarządza czasem, jest sprawna w autoprezentacji i tworzeniu swojego wizerunku, odnosi sukces w negocjacjach, skutecznie komunikuje się i współpracuje z innymi ludźmi. Jest kreatywna, potrafi rozwiązywać konflikty i dobrze się sprawdza w zarządzaniu zespołem - pracownikami.	
METODYKA: warsztaty praktyczne- 8 godzin lekcyjnych – forma warsztatowa, wykorzystanie metod aktywizacyjnych – min. sytuacyjnej, inscenizacji, problemowej.	
♦ ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	
<ul style="list-style-type: none"> • Projektor, Komputer, Flipchart 	
♦ CZAS TRWANIA:	
8 godzin lekcyjnych – 1 dzień szkoleniowy	
♦ PROGRAM WARSZTATÓW/ZAKRES TEMATYCZNY:	
Zakres tematyczny: <ul style="list-style-type: none"> • motywacja i kreowanie własnej wartości, • negocjacje biznesowe, • pozyskanie i obsługa klienta, • radzenie sobie ze stresem i konfliktem, • asertywność, • panel o niedyskryminacji i równości szans K i M (m.in. niedyskryminacja ze wzg. na płeć, rasę, niepełnosprawność w kontekście zatrudnianych pracowników, płace K i M). 	
♦ CERTYFIKATY: Uczestnicy otrzymują certyfikat po pozytywnym zdaniu testu.	
♦ SPOSÓB SPRAWDZANIA EFEKTÓW NAUCZANIA:	
Pre i post test (min. 80% odpowiedzi prawidłowych)	
♦ CATERING: Uczestnicy projektu otrzymują ciepły posiłek oraz barek kawowy.	
♦ LICZEBNOŚĆ GRUP WARSZTATOWYCH: OK. 6 – 8 osób.	



**PROGRAM WARSZTATÓW INTERPERSONALNYCH
w projekcie pn. „Czas na biznes w Małopolsce Zachodniej”.**

Dzień 1.

Godziny	Temat zajęć
8.00-10.30	Informacje wprowadzające, test pre-, motywacja i kreowanie własnej wartości
10.30-10.45	Przerwa.
10.45-12.15	Negocjacje biznesowe. Pozyskanie i obsługa klienta.
12.15-12.45	Przerwa obiadowa.
12.45-14.15	Radzenie sobie ze stresem i konfliktem. Asertywność.
14.15-14.30	Przerwa.
14.30-15.00	Panel o niedyskryminacji i równości szans K i M (m.in. niedyskryminacja ze wzg. na płeć, rasę, niepełnosprawność w kontekście zatrudnianych pracowników, płace K i M). Test post-.