

ASERTYWNOŚĆ W PRACY I W RODZINIE





SPIS TREŚCI

- 01. TWOJA DEFINICJA ASERTYWNOŚCI | **6**
- 02. CZTERY STRATEGIE ZACHOWAŃ LUDZKICH | **8**
- 03. CO POWODUJE, ŻE NIE ZACHOWUJESZ SIĘ
W SPOSÓB ASERTYWNY? | **10**
- 04. TWOJE WARTOŚCI | **13**
- 05. SCHEMAT KOMUNIKATU ASERTYWNEGO | **15**
- 06. SCHEMAT KOMUNIKATU ASERTYWNEGO
Z PRZYWOŁANIEM ZAPLECZA | **23**
- 07. NIEASERTYWNE REAKCJE NA KRYTYKĘ | **24**
- 08. TEST | **29**
- 09. TWOJE WAŻNE LEKCJE | **32**
- 10. ZADANIE I CERTYFIKAT ZE SZKOLENIA | **52**



KAMILA ROWIŃSKA

WITAJ!

Czuję się zaszczycona, że mogę podzielić się z Tobą swoją wiedzą.

Serdecznie gratuluję Ci wspaniałej decyzji, jaką jest chęć podniesienia swoich kompetencji w dziedzinie asertywności! Od lat obserwuję ludzi, których relacje – z rodziną, z bliskimi i dalszymi znajomymi oraz ze współpracownikami – są podszyte jakąś tajemniczą intencją, agresją lub strachem.

Od 2012 roku uczę innych wyrażania swoich intencji, opinii, próśb, oczekiwań, emocji w sposób asertywny. Ponad 6 lat przygotowywałam się do tej roli i nadal – jako mama, żona, szefowa, synowa, przyjaciółka – doskonalam swoje kompetencje w tym zakresie.

Dla mojego otoczenia jestem czytelna, szczerza i otwarta. Rodzi to ogromny szacunek do samej siebie i poczucie spójności wewnętrznej – i tego samego z całego serca Ci życzę!

Kamila Dwińska

PRAWA CZŁOWIEKA WEDŁUG
HERBERTA FENSTERHEIMA¹



Dopóty masz prawo do wyrażania siebie, swoich opinii,
potrzeb, uczuć, dopóki nie ranisz innych.

Dopóty masz prawo do wyrażania siebie –
nawet jeśli rani to kogoś innego –
dopóki Twoje intencje nie są agresywne.

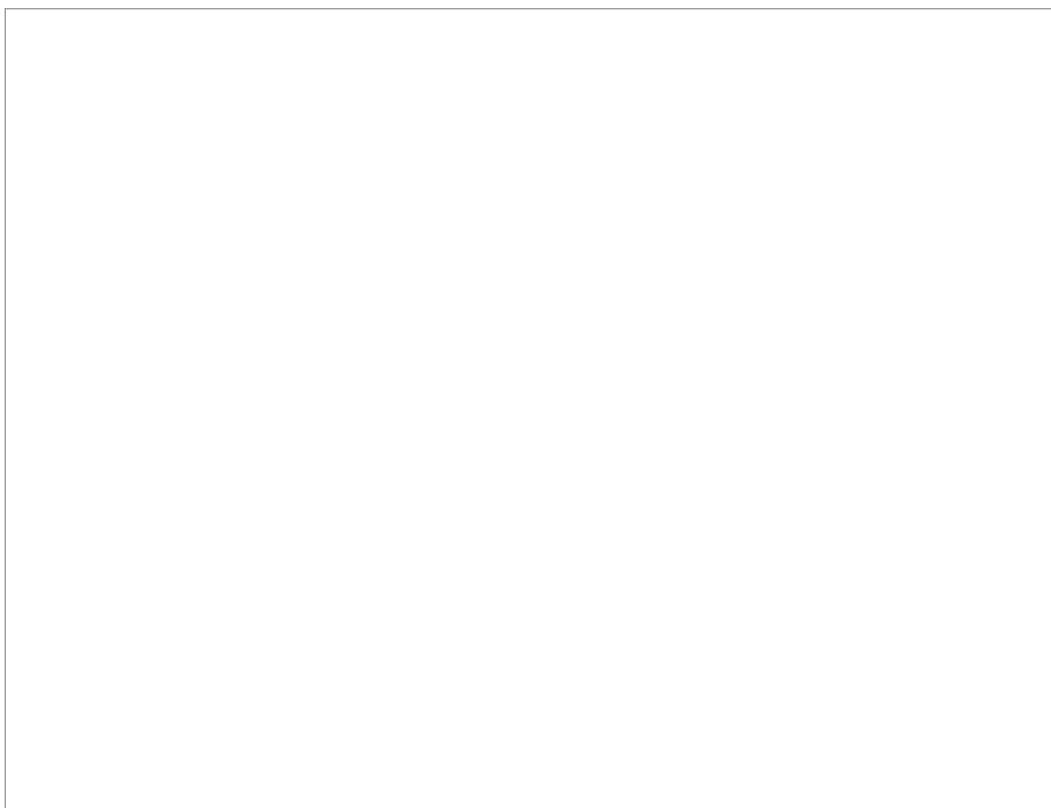
Dopóty masz prawo do przedstawiania innym swoich próśb,
dopóki uznajesz, że oni mają prawo odmówić.

Są sytuacje, w których kwestia praw poszczególnych osób
nie jest jasna. Zawsze masz prawo do przedyskutowania
tej sytuacji z drugą osobą.

Masz prawo do korzystania ze swoich praw.

¹ Doktor psychologii. Profesor psychiatrii.

METAFORA ASERTYWNOŚCI



WAŻNA LEKCJA:

A large area for writing, consisting of a grid of small dots. The grid is approximately 20 columns wide and 20 rows high, providing a guide for handwriting.

02. CZTERY STRATEGIE ZACHOWAŃ LUDZKICH:

ULEGŁOŚĆ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AGRESJA

.....

.....

.....

.....

.....

.....

MANIPULACJA

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ASERTYWNOŚĆ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

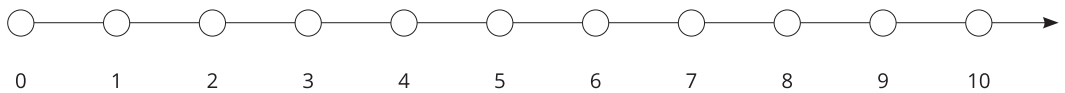
WAŻNA LEKCJA:

A large grid of small dots arranged in approximately 30 rows and 40 columns, intended for taking notes during a lesson.

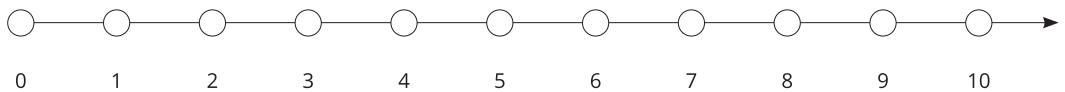
03. CO POWODUJE, ŻE NIE ZACHOWUJESZ SIĘ W SPOSÓB ASERTYWNY?

ZAZNACZ W SKALI OD 1 DO 10 (GDZIE 1 OZNACZA NAJMNIĘJ, A 10 – NAJWIĘCEJ), NA ILE PONIŻSZE STWIERDZENIA CIĘ DOTYCZĄ.

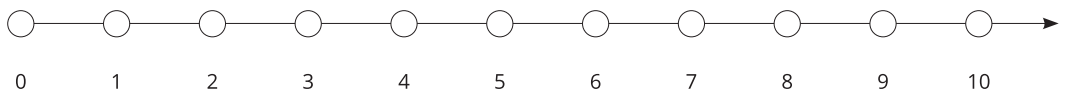
NIE UDA MI SIĘ...



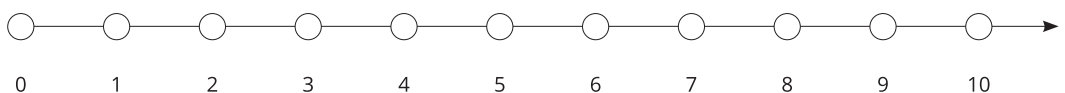
NIE WOLNO MI, NIE WYPADA...



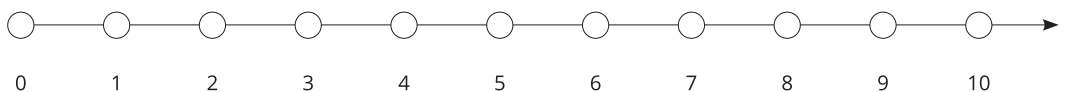
NIE JESTEM W PORZĄDKU. NIE JESTEM WYSTARCZAJĄCO DOBRA/DOBRY...



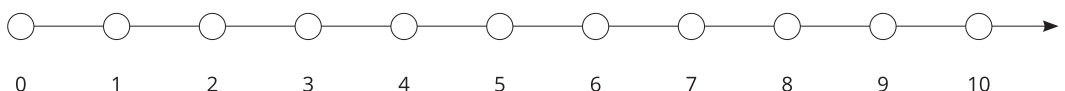
ZROBIĘ TO WTEDY, GDY...



NIE ZNAM SWOICH WARTOŚCI...



UWIELBIAM KRĘCIĆ FATALISTYCZNE LUB SENSACYJNE FILMY...





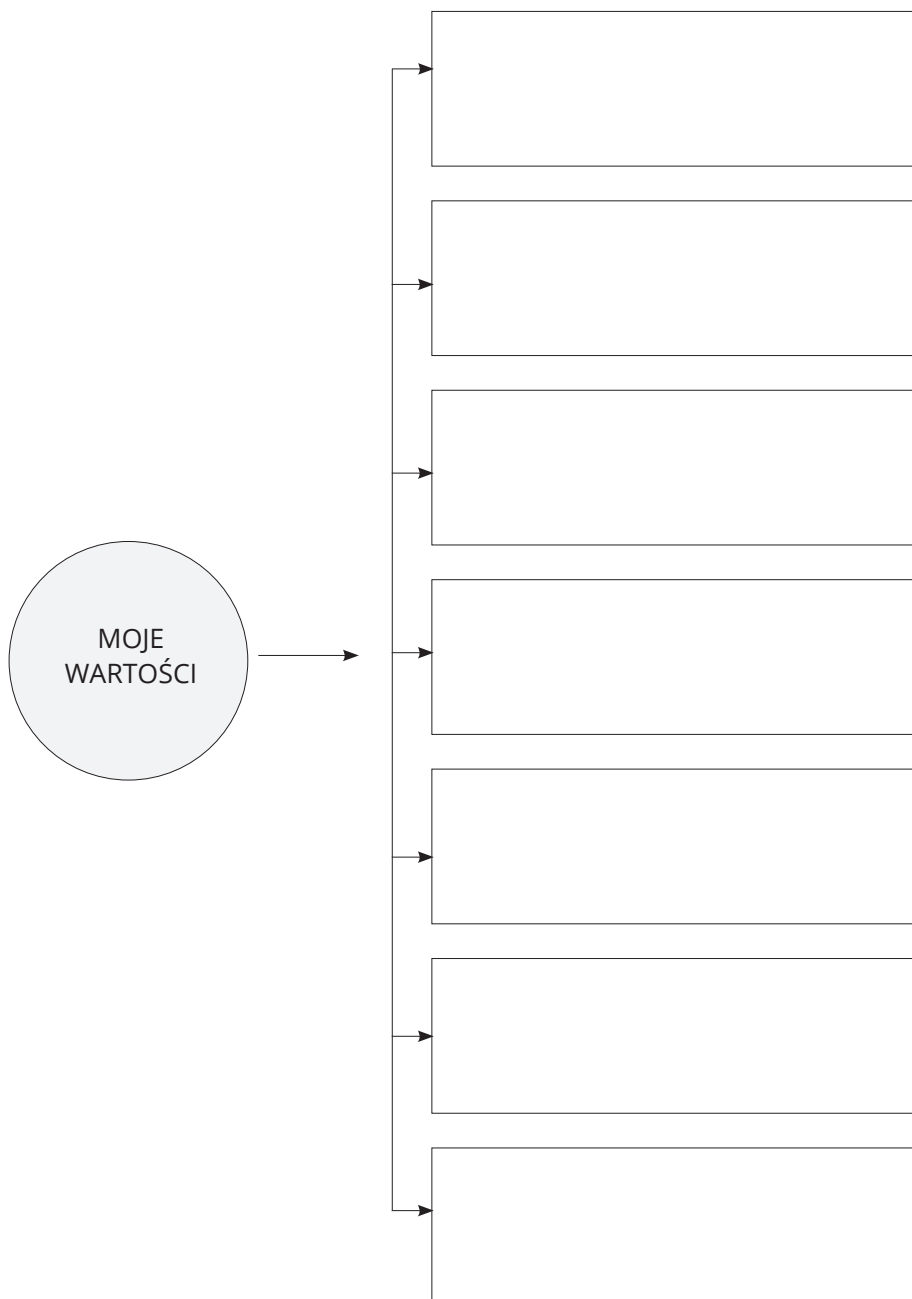


04. TWOJE WARTOŚCI

1. Spośród 70 wartości wykreśl 30, które są dla Ciebie najmniej istotne. Gdy to zrobisz, przejdź do kolejnego punktu.
2. Z pozostałych 40 wartości wykreśl 20, które są dla Ciebie mniej ważne od pozostałych. Gdy to zrobisz, przejdź do kolejnego punktu.
3. Zostało Ci 20 wartości. Wykreśl 13 wartości, które są dla Ciebie mniej ważne od pozostałych. Gdy to zrobisz, przejdź do kolejnego punktu.
4. Pozostało 7 wartości, które są dla Ciebie najważniejsze. Wypisz je obok.

Autentyczność	Bezpieczeństwo	Cierpliwość	Ciekawość	Prawość
Czułość	Delikatność	Duma	Wrażliwość	Stabilność
Elastyczność	Efektywność	Entuzjazm	Godność	Bliskie relacje
Piękno	Empatia	Wiarygodność	Wygoda	Władza
Harmonia	Honor	Konsekwencja	Kreatywność	Wiara
Lojalność	Mądrość	Miłość	Nadzieja	Doskonałość
Niezależność	Odpowiedzialność	Odwaga	Otwartość	Kompetencja
Pasja	Pogoda ducha	Prestiż	Przyjaźń	Pomoc innym
Prawda	Pokora	Zaufanie	Przyjemność	Rodzina
Radość	Rozwój	Rozwaga	Ryzyko	Sława
Rzetelność	Spontaniczność	Sprawiedliwość	Szczęście	Zaradność
Szczerość	Szczodrość	Spokój	Szacunek	Zadowolenie
Szlachetność	Tolerancja	Troskliwość	Twórczość	Zaangażowanie
Uczciwość	Wolność	Wierność	Wyrozumiałość	Zdrowie

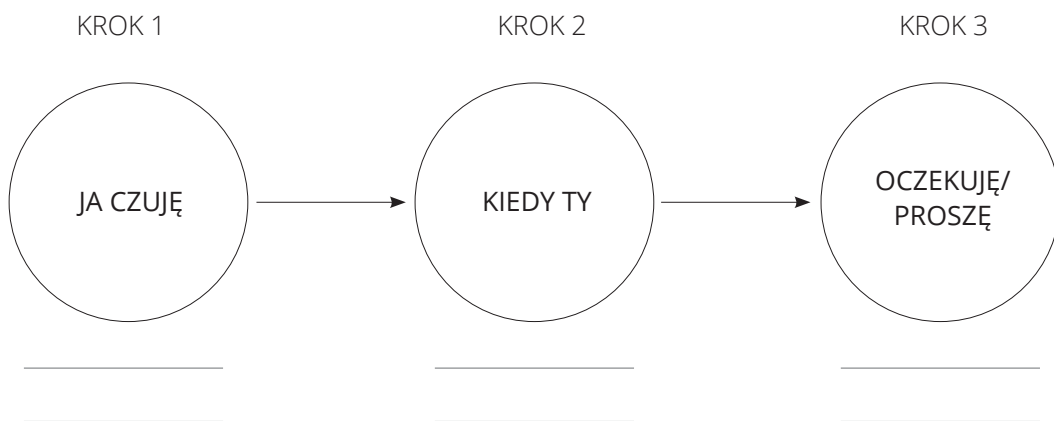
POZOSTAŁO 7 WARTOŚCI, WPISZ JE PONIŻEJ.



05. SCHEMAT KOMUNIKATU ASERTYWNEGO

LUDZIE

TRAKTUJĄ MNIE W TAKI SPOSÓB, W JAKI



KOMUNIKAT ASERTYWNY DOTYCZY SYTUACJI NEGATYWNYCH, JAK RÓWNIEŻ TYCH, W KTÓRYCH KTOŚ/COŚ SPRAWIA CI RADOŚĆ!

PRZYPOMNIJ SOBIE KILKA SYTUACJI, KTÓRE WYWOŁAŁY W TOBIE DYSKOMFORT (KTOŚ NARUSZYŁ TWOJE GRANICE, WIĘC POJAWIŁY SIĘ W TOBIE UCZUCIA ZŁOŚCI, WYKORZYSTANIA, NIEDOCENIENIA, ZAKŁOPOTANIA ITP.). OPISZ SWOJE EMOCJE ORAZ ZACHOWANIA OSÓB, KTÓRE WYWOŁAŁY TE EMOCJE, A NASTĘPNIE SFORMUŁUJ ASERTYWNE PROŚBY/OCZEKIWANIA.

EMOCJA	OSOBA	ZACHOWANIE TEJ OSOBY	MOJA PROŚBA/MOJE OCZEKIWANIE

2 TYPY KOMUNIKATÓW

JA	TY

UŻYWANIE KOMUNIKATU **TY** MOŻE POWODOWAĆ, ŻE MÓJ ROZMÓWCZA

BBĘDZIE ZACHOWYWAŁ SIĘ W SPOSÓB _____

PRZYWOŁUJĄC SYTUACJĘ, KTÓREJ DOTYCZA MOJE UCZUCIA, KONIECZNIE POTRZEBUJĘ
PRZYWOŁAĆ _____

ZAMIAST SWOICH _____ FAKTÓW.



Ważne!

Interpretacja faktów jest niczym innym jak oceną i może powodować w moim rozmówcy poczucie winy, niezrozumienia, lub złość.

ZAPAMIĘTAJ

W ASERTYWNOŚCI, W ROZMOWIE Z DRUGĄ OSOBĄ ORAZ W TYM DO CZEGO CHCESZ
SIĘ ODNIEŚĆ, NALEŻY SIĘ SKUPIĆ WYŁĄCZNIE NA _____ RZECZY.

ZANOTUJ KOMUNIKAT ASERTYWNY DO WSKAZANYCH SYTUACJI.

SYTUACJA	KOMUNIKAT TY	KOMUNIKAT JA	OCZEKUJĘ
Znajomy spóźnia się na spotkanie z Tobą.	Nie szanujesz mojego czasu.	Czuję złość, kiedy się spóźniasz, proszę cię, przychodź punktualnie.	
Ktoś krytykuje Twoją propozycję, nazywa ją niedorzeczną.	Ty sam jesteś niedorzeczny!		
Ktoś obiecał spełnić Twoją prośbę, jednak nie dotrzymał słowa.	Jesteś niesłowny.		
Ktoś z domowników pozostawił po sobie brudne naczynia.	Jesteś bałaganiarzem.		
Twój współpracownik podjął samodzielnie decyzję, bez konsultacji z Tobą.	Przestań wchodzić w moje kompetencje.		
Ktoś za Twoimi plecami komentuje Twój sposób pracy.	Dlaczego wtrącasz się w nie swoje sprawy?		
Ktoś przerywa Ci, kiedy opowiadasz.	Ja ci nie przerywam.		
Ktoś bezpodstawnie krytykuje Cię na forum.	Przedstaw mi dowody albo się uspokój.		
Ktoś pyta Cię o Twoje prywatne sprawy, o których nie chcesz rozmawiać.	Przestań być taki wścibski. Nie powinno cię to interesować.		

SWOJE OCZEKIWANIA DOTYCZĄCE PRZYSZŁOŚCI ZAWSZE PRZEDSTAWIAM W FORMIE

ZAMIAST MÓWIĆ, CZEGO NIE CHCĘ, MÓWIĘ INNYM, CZEGO CHCĘ.

WAŻNA LEKCJA:

A large grid of small dots arranged in approximately 30 rows and 40 columns, intended for writing notes or reflections.

ZAPAMIĘTAJ

KOMUNIKACJI ASERTYWNEJ NALEŻY UŻYWAĆ NIE TYLKO WTEDY, GDY SYTUACJA JEST DLA CIEBIE NIEPRZYJEMNA. KOMUNIKACJA TA, SŁUŻY RÓWNIEŻ DO INFORMOWANIA INNYCH, O TYM CO JEST DLA CIEBIE PRZYJEMNE.

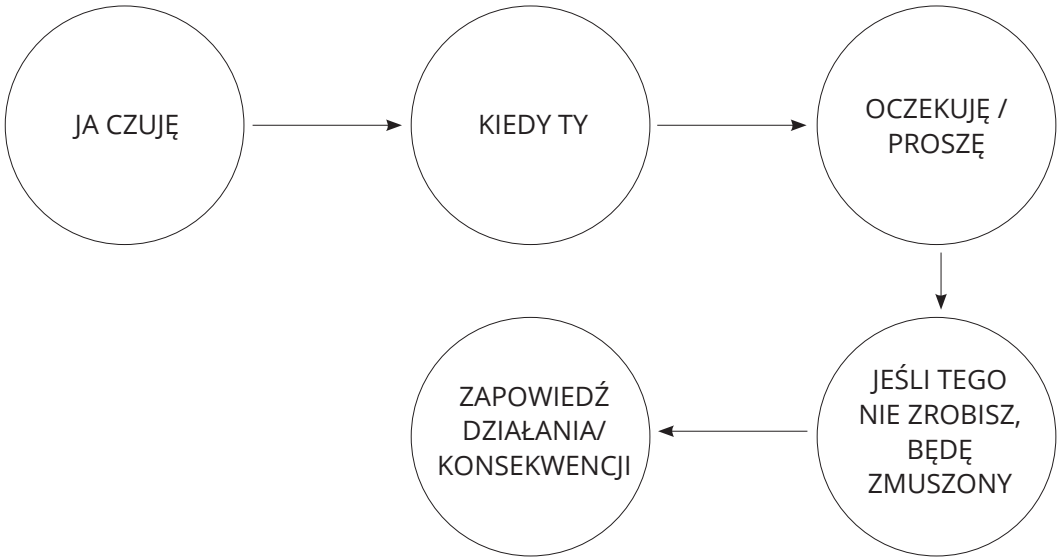
O JAKICH, POZYTYWNYCH UCZUCIACH MOGĘ POWIEDZIEĆ INNYM, ABY WIEDZIELI, ŻE LUBIĘ, GDY ZACHOWUJĄ SIĘ W OKREŚLONY SPOSÓB??

A large grid of dots for writing, consisting of 20 rows and 40 columns of small, evenly spaced dots.

WAŻNA LEKCJA:

A large grid of small dots arranged in approximately 30 rows and 40 columns, intended for taking notes.

06. SCHEMAT KOMUNIKATU ASERTYWNEGO Z PRZYWOŁANIEM ZAPLECZA PO TRZYKROTNYM ASERTYWNYM SFORMUŁOWANIU PROŚBY



ZAPLECZE - TO _____ I _____ ZAPOWIEDŹ
 MOJEGO ZACHOWANIA, KTÓRE BĘDĘ _____ PODJĄĆ
 JEŻELI NIE DOJDZIE DO ZMIANY.

Jeśli zaplecze, które zapowiem, będzie dla mnie niewykonalne i przyjdzie moment konfrontacji, znajdę się w kłopotliwej sytuacji. Jeśli z niego nie skorzystam, otoczenie będzie postrzegало mnie jako osobę _____

Mogę wysłać do otoczenia komunikat, że nie warto liczyć się z moimi słowami, ponieważ ostatecznie i tak nie dotrzymuję słowa.

W JAKIEJ SYTUACJI DOŚWIADCZYŁAŚ/DOŚWIADCZYŁEŚ ZAPLECZA, KTÓRE NIE ZOSTAŁO ZREALIZOWANE?

.....

.....

.....

.....

WAŻNA LEKCJA:

A large grid of small dots arranged in approximately 30 rows and 40 columns, intended for taking notes during a lesson.

07. NIEASERTYWNE REAKCJE NA KRYTYKĘ

CZY KRYTYKA JEST DLA MNIE WYROKIEM? _____

CZTERY ETAPY REAKCJI NA KRYTYKĘ:

1. WALKA O _____ WYROKU.

2. GROMADZENIE _____.

3. USPRAWIEDLIWIANIE SIĘ.

4. _____.

Przykład:

JESTEŚ STRASZNYM EGOISTĄ!

Ty: Co ty wygadujesz! Przecież wiele razy myślę o innych! Kto niby wczoraj przygotował ci śniadanie? *{walka o zmianę wyroku}*

Rozmówca: No tak, ale za to dzisiaj nawet nie zrobiłeś mi herbaty. Myślisz tylko o sobie!

Ty: A kto cię zawozi do pracy codziennie rano? *{gromadzenie kontrargumentów}*

Rozmówca: A kto w tym domu ma samochód? Oczywiście ty, bo wydaliśmy na niego wszystkie pieniądze. Zamiast kupić dwa tańsze. Jesteś okropnym egoistą!

Ty: Ja mam samochód, ale za to ty ciągle wydajesz pieniądze na kosmetyki i buty. Pewnie więcej się tego nabiera, niż to, ile wydaliśmy na samochód. *{usprawiedliwianie się, atak}*

Rozmówca: Jak możesz mi wypominać kosmetyki i buty! Ty wydajesz o wiele większe pieniądze na głupie gry. Wiedziałałam, że jesteś strasznym egoistą.

JAK SOBIE Z TYM PORADZIĆ?

ZA KAŻDY RAZEM KIEDY SŁYSZĘ KRYTYKĘ NA SWÓJ TEMAT,
ZOSTAWIAM _____ WŁASNEJ OSOBY,
WE _____ RĘKACH!

ASERTYWNE PRZYJMOWANIE OPINII - 2 SPOSOBY

ZGADZAM SIĘ Z OPINIĄ.	NIE ZGADZAM SIĘ Z OPINIĄ.

KRYTYKA ALUZYJNA

ROZMÓWCA WYGŁASZA KRYTYKĘ W _____, ALE
NIE ADRESUJE TEGO _____ DO MNIE.

Przykład:

Rozmówca: widzę, że ktoś znowu zapomniał o tym, że ustaliliśmy, iż każdy myje w biurze naczynia po sobie. Ktoś znów pozostawił brudny kubek w zlewie. Co za prosięta tu pracują.

Ty: powiedziałaś/powiedziałeś, że ktoś zostawił brudny kubek w zlewie. To właśnie ja wysłałam z kuchni. Czy dobrze rozumiem, że to mnie upominasz?



Ważne!

Aby odnieść się do krytyki aluzyjnej, należy złapać tę krytykę aluzyjną, powtórzyć ją jeszcze raz, skierować do osoby wygłaszającej i zapytać, czy zwraca się do mnie.

WAŻNA LEKCJA:

A large grid of small dots arranged in approximately 30 rows and 40 columns, intended for writing notes or reflections.

08. TEST

Przeczytaj opis poniższych sytuacji i oceń odpowiedzi według następującego klucza:

- asertywne (**AS**);
- agresywne (**AG**);
- uległe (**U**);
- manipulacyjne (**M**);

	SYTUACJA	TWOJA REAKCJA	WYNIK
1	Plany wspólnego wyjazdu na wakacje zostały nagle zmienione przez Twoich przyjaciół, a ich decyzja została zakomunikowana w rozmowie telefonicznej.	O! Jestem bardzo zaskoczona waszą decyzją. Jest mi przykro i nie wiem, co powiedzieć. Potrzebuję zebrać myśli, oddzwonię za godzinę.	
2	Twój współmałżonek zostawił w mieszkaniu bałagan.	Jesteś taki jak nasze mieszkanie: pełen bałaganu!	
3	Popełniłeś błąd. Twój klient wymyślał Cię od najgorszych.	Zgadzam się, że część krytyki jest uzasadniona. Przykro mi, kiedy jest przekazywana razem z osobistymi przytykami. Proszę ich unikać w przyszłości.	
4	Jesteś jedyną kobietą w grupie i zostałaś poproszona przez kolegów o wykonanie notatek z narady.	Nie życzę sobie tego typu sugestii oraz traktowania mnie jak swoją sekretarkę!	
5	Twój znajomy poprosił Cię o pożyczenie samochodu na dziś.	Zwariowałeś! Nikomu nie pożyczam samochodu!	
6	Sąsiedzi z góry głośno puszczają muzykę po 22.00. Dzwonisz do nich.	Halo! Witam, jestem sąsiadką z dołu. Państwa muzyka jest dla mnie bardzo głośna i przeszkadza mi. Proszę ją ściszyć.	

7	Wstajesz, żeby podejść do kserokopiarki. Kolega z pracy, który z reguły prosi Cię o wykonanie kopii dla niego, pyta, dokąd idziesz.	Wybieram się na lody... A wygląda na to, że dokąd idę?	
8	Z urzędu skarbowego otrzymujesz wezwanie do natychmiastowej zapłaty podatku. Nie płaciłaś/ płaciłeś, ponieważ księgowa obliczyła, że wyniósł 0 zł.	Dzwonię do księgowej i mówię, że jestem rozczarowany sposobem, w jaki prowadzi moje rachunki, i oczekuję wyjaśnień.	
9	Po roku uświadamiasz sobie, że praca, którą wykonujesz, nie spełnia Twoich oczekiwań ani nie sprawia Ci satysfakcji. Szef również nie traktuje Cię tak, jak obiecywał.	Idę do szefa i niespodziewanie składam wypowiedzenie.	
10	Znajoma często pożycza od Ciebie niewielkie kwoty, a długi zwraca dopiero wtedy, gdy zostanie o to wyraźnie poproszona. Po raz kolejny prosi o pożyczkę. Jesteś już zmęczona/ zmęczony tą sytuacją i tym razem zamierzasz odmówić.	Mam przy sobie tylko dwadzieścia złotych – akurat tyle, ile wystarczy na mój lunch. Chyba że nie zjem dzisiaj, ale po pracy muszę jeszcze iść do banku i późno wrócę do domu.	
11	Twój partner milczy, zamiast wyrazić swoje zdanie.	I oto nadeszły „ciche dni”. Czy zabiłoby cię, gdybyś chociaż raz zrezygnował z tej taktyki?	
12	Twój partner krytykuje Twój wygląd w obecności Waszych przyjaciół.	Czuję się zraniona, gdy w towarzystwie innych osób wypowiadasz się krytycznie na temat mojego wyglądu. Chciałabym, abyśmy omawiali te kwestie, gdy będziemy sami.	

13	Podczas spotkania Twój rozmówca patrzy na ekran swojego telefonu, zamiast na Ciebie.	Czuję się niesłuchana, kiedy mówię do ciebie i nie utrzymujemy kontaktu wzrokowego. Zależy mi na tym, abyśmy dobrze się zrozumieli, dlatego patrz, proszę, w moją stronę, gdy rozmawiamy.	
14	Stoisz na przystanku autobusowym. Osoba stojąca obok pali papierosa, co niezwykle Ci przeszkadza.	Czy nie słyszał pan, że przepisy zabraniają palenia tytoniu w miejscach publicznych?	
15	Twój mąż wrócił dziś do domu z bukietem kwiatów. Wczoraj się pokłóciliście.	Nie myśl sobie, że wystarczy kupić kwiatki, aby mnie udobruchać.	
16	Założmy, że prowadzisz firmę szkoleniową. W Twojej ofercie są m.in. kursy online. Klient pisze do Ciebie mail, że na jego koncie kurs nie działa.	Dzień dobry, dziękuję za wiadomość. Hmm, to dziwne... U mnie wszystko działa. Proszę sprawdzić, czy z pana komputerem wszystko jest OK.	
17	Założmy, że prowadzisz sklep internetowy. Z przyczyn osobistych klient nie odebrał przesyłki z paczkomatu. Dzwoni i oczekuje ponownej wysyłki na Twój koszt.	Dzień dobry, dziękuję za kontakt. Bardzo mi przykro, że miał pan trudną sytuację. Ponieważ płacimy za zwrot przesyłki, mogę zaproponować ponowną wysyłkę dopiero po opłaceniu przez pana kosztów. Być może dostawa przez kuriera pod wskazany adres byłaby dla pana bardziej dogodną opcją?	

WAŻNE LEKCJE DO WDROŻENIA W KOMUNIKACJI:

A large grid of small dots, arranged in approximately 30 rows and 40 columns, intended for taking notes or writing down key lessons.







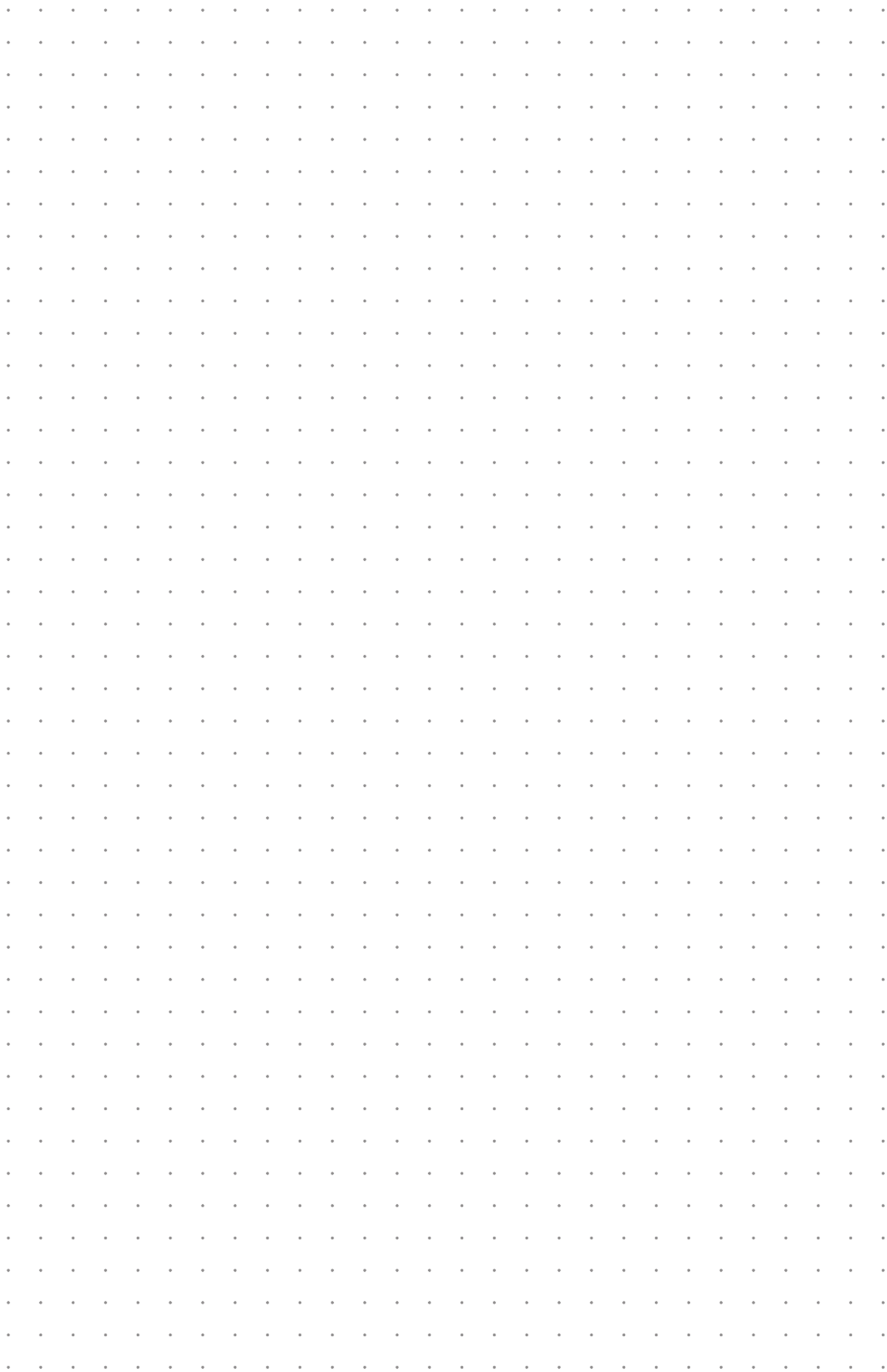














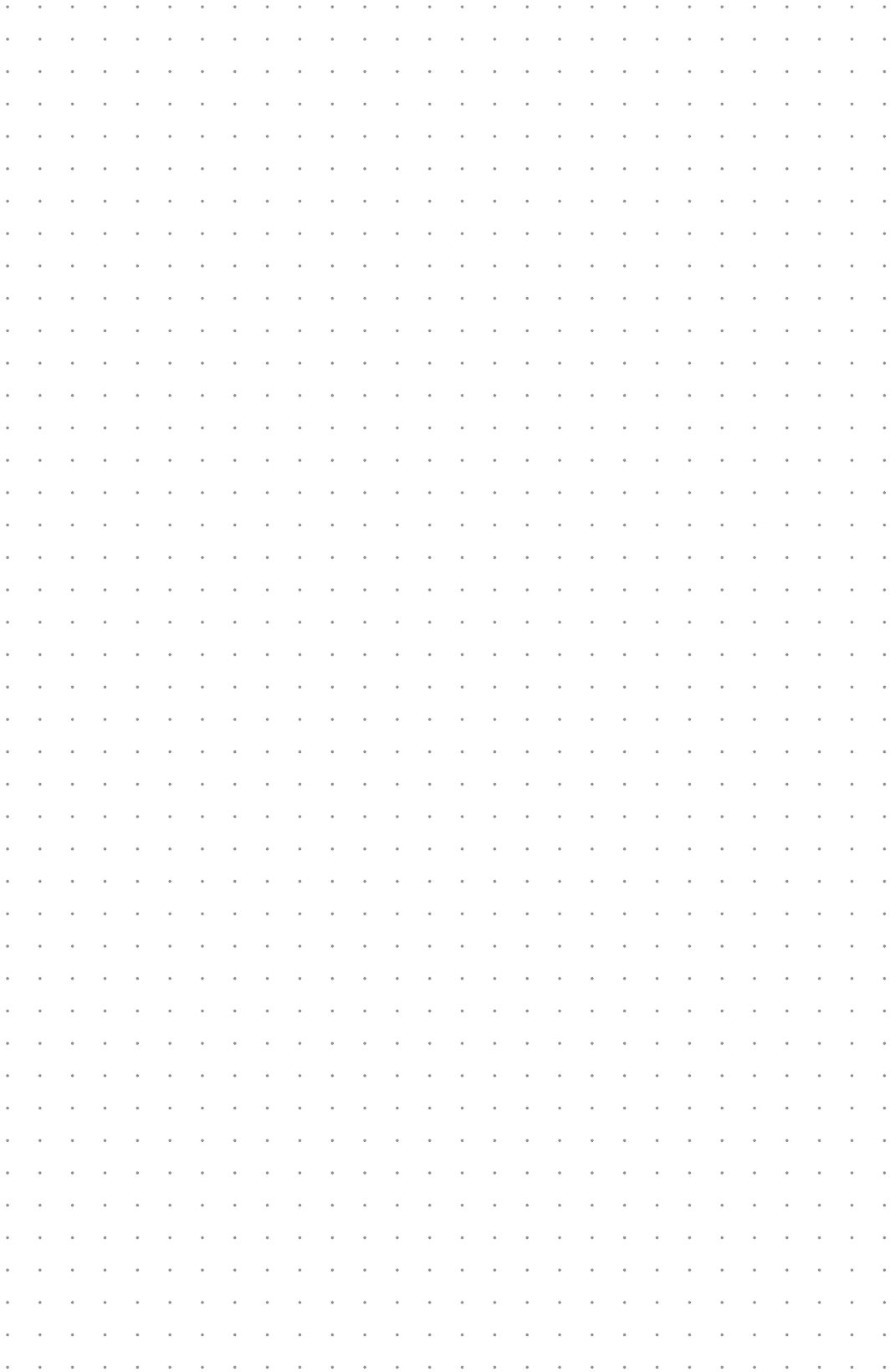


















WYKONAJ ZADANIE I ODBIERZ CERTYFIKAT UKOŃCZENIA SZKOLENIA

Przez najbliższe trzy tygodnie, zapisuj przynajmniej po jednej sytuacji dziennie, w której zachowałeś/aś się w sposób asertywny.
Pamiętaj, że nie musisz czekać, aż ktoś naruszy Twoje granice. Możesz również inicjować komunikaty pozytywne, w których powiesz innym, co sprawia Ci radość.

Po 22 dniach wypisz swoje komunikaty asertywne korzystając z formularza znajdującego się na www.KamilaRowinska.pl/certyfikat

Po przesłaniu formularza do Zespołu RBC otrzymasz certyfikat ukończenia kursu on line z asertywności w rodzinie i w pracy.

A large grid of dots for writing, consisting of 22 rows and 30 columns of small, evenly spaced dots.



ASERTYWNOŚĆ TO COŚ WIĘCEJ NIŻ MÓWIENIE „NIE”.
ASERTYWNOŚĆ TO MÓWIENIE „TAK” SWOIM WARTOŚCIOM,
POTRZEBOM I MARZENIOM.
ASERTYWNOŚĆ TO POCZUCIE SPEŁNIENIA
I BYCIE SOBĄ W RELACJACH Z INNYMI.

Książka *Asertywna i Spełniona* pozwoli Ci zrozumieć, że:

- opinia innych nie oznacza bezwzględnej prawdy o Tobie;
- odmowa nie oznacza odrzucenia ani braku akceptacji;
- asertywność to bycie proaktywnym i szukanie rozwiązań;
- asertywność to docenianie swoich osiągnięć i sukcesów,
- asertywność to dbanie o swój komfort i swoją przestrzeń;
- asertywność to budowanie zdrowych relacji rodzinnych, społecznych i biznesowych.

Naucz się komunikować asertywnie i odważnie wyrażaj swoje potrzeby.
Odzyskaj pewność siebie. Zaczynij żyć na własnych zasadach i spełniaj
swoje marzenia.

Od asertywności do spełnienia.

www.KamilaRowinska.pl

BESTSELLER

ASERTYWNA I SPEŁNIONA

KAMILA ROWIŃSKA



KOBIETA NIEZALEŻNA

CZAS TRWANIA: 1 dzień

Jak wyglądałoby Twoje życie, gdybyś była niezależna finansowo i mentalnie; gdybyś czuła, że niezależnie od okoliczności zawsze dasz sobie radę? Zasługujesz na to, aby myśleć o sobie lepiej i działać odważniej.

Czy wiesz, że 31% ankietowanych uważa, że można usprawiedliwić wydzielanie pieniędzy i kontrolowanie wydatków osobie w związku, która nie zarabia? Z kolei 18% akceptuje utrudnianie partnerce/żonie pracy zarobkowej i posiadanie przez nią własnych środków finansowych. To przyzwolenie na zachowania będące przejawami przemocy ekonomicznej nie powinno istnieć!

Dlatego szkolenie „Kobieta Niezależna” maksymalnie skupia się na wzmacnianiu niezależności. Po to, żebyś i w trudnej sytuacji (typu rozwód, choroba czy utrata pracy), i na co dzień miała świadomość, że jesteś wystarczająco zaradna, skuteczna w działaniu i ze wszystkim sobie poradzisz.

W trakcie szkolenia „Kobieta Niezależna” dowiesz się:



W cenie wydarzenia otrzymujesz:

- jednodniowe szkolenie z Kamilą Rowińską;
- zeszyt ćwiczeń, aby skutecznie korzystać z praktycznej części szkolenia;
- kawę/herbatę podczas przerw;
- lunch (do wyboru dania mięsne i wegetariańskie);
- bezcenną możliwość rozmów i wymiany doświadczeń z innymi ambitnymi kobietami, które chcą odważnie sięgać po więcej.

Dzięki udziałowi w szkoleniu „Kobieta Niezależna:

- odkryjesz, co blokuje Cię przed osiągnięciem sukcesu;
- dowiesz się, jak zbudować w sobie niezależność – także na przykładzie inspirujących historii kobiet;
- poznasz sprawdzony i prosty system zarządzania pieniędzmi i budżetem domowym;
- zrozumiesz, że z sukcesem możesz łączyć swoje codzienne role matki, żony i businesswoman;
- poznasz inspirujące kobiety, z którymi będziesz mogła wymienić się doświadczeniami i refleksjami;
- zwiększysz swoją mobilizację do działania i produktywność;
- staniesz się bardziej świadoma tego, jak dbać o bezpieczeństwo prawne i finansowe – Twoje i Twoich bliskich;
- dowiesz się, czym jest higiena mentalna, jak bardzo Twoje samozadowolenie wpływa na przyszłość Twoich dzieci i jak lepiej dbać o te elementy;
- zwiększysz swoją pewność siebie i zaczniesz odważnie realizować plany i marzenia.

OPINIE UCZESTNIKÓW



„Kobieta Niezależna” jest kolejnym szkoleniem must-have. Wbrew tytułowi jest przeznaczone również dla panów. Bo moim zdaniem współcześni mężczyźni potrzebują zarówno uczyć się rozumieć niezależność, jak i budować własną niezależność przede wszystkim na poziomie mentalnym, a następnie finansowym. A do budowania tej niezależności potrzeba odpowiednich narzędzi.

ALEKSANDRA ZIELAZNA-PAWLUKIEWICZ



„Kobieta Niezależna” była moim pierwszym szkoleniem u Kamili. Sądziłam, że dbam o swoją niezależność, jednak w trakcie szkolenia coraz bardziej otwierałam oczy i myślałam: „O tak wielu rzeczach jeszcze nie wiem...!”. Szkolenie powinno być obowiązkowe dla wszystkich kobiet, aby wiedziały, jak zabezpieczyć się w małżeństwie (i nie tylko!) przed różnymi sytuacjami, które mogą je spotkać.

ANNA STĘRZEWSKA

ANIA OD MATMY
WWW.PIRAZYDRZWI.PL

WZMOCNIJ SWOJĄ PEWNOŚĆ SIEBIE

CZAS TRWANIA: 2 dni

Czujesz, że życie Cię nie oszczędza? Że omija Cię wszystko, co najlepsze? Tkwisz w pracy, której nie znosisz, ale nie masz w sobie ani siły, ani odwagi, aby to zmienić? Twój biznes nie rozwija się tak szybko, jak Twoim zdaniem powinien? Ciągłe się zastanawiasz, czego Ci brakuje do pełni szczęścia? Nie myślisz o sobie dobrze i nie czujesz się wartościowy? Nie masz energii do stawiania czoła codziennym wyzwaniom i nawet drobnostki są w stanie wyprowadzić Cię z równowagi? Zamiast działać, tylko przyglądasz się, jak inni osiągają kolejne sukcesy?

To, co myślisz o sobie, przekłada się nie tylko na poziom satysfakcji z pracy i z życia rodzinnego, lecz także na umiejętności radzenia sobie z codziennymi wyzwaniami i sięgania po swoje marzenia. Wpływa także na to, jak widzą Cię Twoje dzieci.

Szkolenie „Wzmocnij swoją pewność siebie” pomoże Ci nabrać pewności siebie i odnaleźć w sobie odwagę do tego, aby zacząć żyć życiem, na jakie zasługujesz!

Kamila Rowińska: „Kiedy byłam małą, trafiłam do domu dziecka. Czułam się niechciana, porzucona, nic niewarta. Gdy dorastałam, zmagalam się z poczuciem bycia gorszą, ponieważ nie wychowałam się w kochającej, wspierającej rodzinie. Brakowało mi wiary w siebie i swoje możliwości. Tęskniłam za kimś, kto powie: »Kamilo, wierzę w ciebie. Jesteś ważna, dasz radę, zasługujesz na wspaniałe życie«. Rozpoczęłam pracę nad sobą, dzięki której mimo trudnego życiowego startu zaczęłam dostrzegać swoje atuty, odkrywać talenty, budować wiarę we własne możliwości, a potem odnosić sukcesy i spełniać swoje marzenia. Rozpoczęłam studia coachingowe, aby innym wspierać w budowaniu ich wewnętrznej siły. Chociaż życie mnie nie oszczędzało i rzucało mi kłody pod nogi, poradziłam sobie i z dzieciństwem spędzonym w domu dziecka, i z rozwodem, i z guzami w piersiach, i ze śmiercią rodziców. Wiem, jak radzić sobie z przeciwnościami losu. Szkolenie, które prowadzę, oczyści Cię, wzmocni i doda Ci mentalnej siły”.

W trakcie szkolenia „Wzmocnij swoją pewność siebie” dowiesz się:

- jak relacje z rodzicami i innymi bliskimi osobami wpływają na Twój obraz siebie;
- jaką moc ma wybaczenie sobie i innym;
- jak budować wewnętrzną siłę niezależnie od przeciwności losu;
- jak odkryć swoją życiową misję;
- jak czerpać energię z dbania o siebie i z aktywności fizycznej;
- jak zwiększać efektywność w życiu zawodowym i prywatnym;
- jak dobrze rozpoczynać każdy dzień (*power hour*).

W cenie wydarzenia otrzymujesz:

- dwudniowe warsztaty z Kamilą Rowińską (z gościnnym udziałem Angeliki Chrapkiewicz-Gądek, autorki książki „Zdobądź swój szczyt”);
- zeszyt ćwiczeń, który pomoże Ci skutecznie korzystać z praktycznej części szkolenia;
- kawę/herbatę podczas przerw;
- lunch (do wyboru dania mięsne i wegetariańskie);
- bezcenną możliwość rozmów i wymiany doświadczeń z innymi osobami, które chcą skuteczniej radzić sobie z codziennymi wyzwaniami osobistymi i zawodowymi.

Dzięki udziałowi w szkoleniu „Wzmocnij swoją pewność siebie”:

- poznasz 10 ćwiczeń coachingowych pozwalających zwiększać swoją efektywność, z których korzystają menedżerowie i prezesi czołowych firm na całym świecie;
- poznasz swoje mocne strony i dowiesz się, jak wykorzystywać je do zwiększania osobistej i biznesowej efektywności;
- zaczniesz bardziej lubić i szanować siebie i swoje życie;
- będzieś odważniej i ambitniej planować swoje dalsze kroki.

OPINIE UCZESTNIKÓW



Zmiany, jakie dokonały się w moim życiu po szkoleniu „Wzmocnij swoją pewność siebie”, są nieocenione: dostrzegam piękno innych ludzi, potrafię dzielić się tym, co dobre. Kamila świetnie otwiera furtkę do pięknego ogrodu, jakim jest każdy z nas. Jest wspaniałą trenerką!

MARCIN MARUSZAK

PRZEDSIĘBIORCA



Szkolenie „Wzmocnij swoją pewność siebie” to niesamowita podróż w głąb siebie w poszukiwaniu prawdziwego siebie. To emocjonalny rollercoaster, po którym wychodzisz z lekkim zawrotem głowy, ale przede wszystkim to czas, w którym przeżywasz totalne katharsis i wszelkie negatywne emocje zostawiasz za sobą.

KRZYSZTOF ŚWIĘTEK

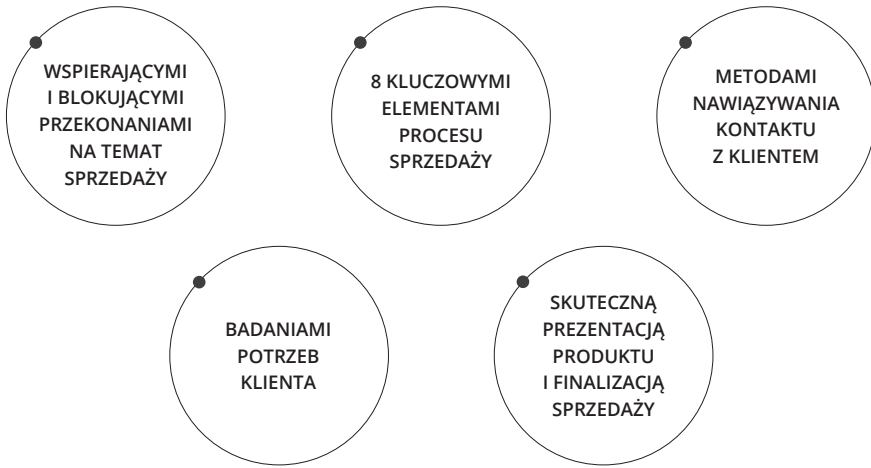
DYREKTOR DS. PROJEKTÓW SPECJALNYCH, WORLD MEDIA CORPORATION SP. Z O.O.

MISTRZ SPRZEDAŻY

CZAS TRWANIA: 2 dni

Zdarza Ci się odczuwać przerażenie przed rozmową z klientami i oferowaniem swoich produktów i usług? Kamila Rowińska pokaże Ci, jak sprawić, aby klienci częściej mówili Twojej ofercie: „TAK!”. Jak zmieniłaby się Twoja firma, gdyby sprzedaż zaczęła wprawiać Cię w ekscytację?

W trakcie szkolenia „Mistrz Sprzedaży” będziesz pracować m.in. nad:



W cenie wydarzenia otrzymujesz:

- dwudniowe szkolenie z Kamilą Rowińską;
- zeszyt ćwiczeń, aby skutecznie korzystać z praktycznej części szkolenia;
- kawę/herbatę podczas przerw;
- lunch (do wyboru dania mięsne i wegetariańskie);
- bezpłatną możliwość rozmów i wymiany doświadczeń z innymi uczestniczkami/uczestnikami.

Dzięki udziałowi w szkoleniu „Mistrz Sprzedaży”:

- zaczniesz skuteczniej docierać do właściwych klientów i lepiej odpowiadać na ich potrzeby;
- poznasz prawdziwe motywacje swoich odbiorców i przestaniesz bazować na domysłach;
- uzyskasz konkretne wskazówki, jak sprzedawać więcej – bez wstydu czy strachu;
- telefoniczne rozmowy z klientami zaczną przynosić konkretne wyniki;
- będziesz prezentować ofertę tak, aby klient rozumiał płynące z niej korzyści;
- temat cen Twoich produktów i usług przestanie być krępującym tematem;
- finalizacja sprzedaży stanie się niemal formalnością, a nie wyjątkiem od reguły;
- klienci będą z radością dzielić się opiniami o udanej współpracy z Tobą.

OPINIE UCZESTNIKÓW



Przed szkoleniem obawiałam się sprzedaży, miałam o niej błędne wyobrażenia. W trakcie szkolenia „Mistrz Sprzedaży” moje postrzeganie procesu sprzedaży znacznie się zmieniło. Szybko wprowadziłam zmiany w działaniach zawodowych i osiągam spektakularne efekty.

JUSTYNA GÓRECKA

EKSPERT DS. CUSTOMER EXPERIENCE W BRANŻY PRYWATNYCH USŁUG MEDYCZNYCH



Szkolenie „Mistrz Sprzedaży” otwiera oczy na to, co robimy. Im szybciej uzmysłowisz sobie, że każdy z nas sprzedaje, tym szybciej będziesz mógł osiągnąć sukces. W trakcie szkolenia przechodzisz cały proces sprzedaży – bez lania wody, z przykładami. Gdy trakcie szkolenia poprosiłem o kilka przykładów związanymi z rynkiem B2B, Kamila rzuciła nimi jak z rękawa. Bardzo mi to pomogło w tamtym czasie. Od tego momentu zmieniło się właściwie wszystko. Wyniki zawsze miałem dobre, ale rok po szkoleniu, po odrobieniu pracy domowej stały się spektakularne!

JAKUB GROMEK

COACH, TRENER
WWW.PANPRODUKTYWNY.PL



Lipiec 2020 roku, gdy pojechałam na dwudniowe szkolenie „Mistrz Sprzedaży”, odmienił niesamowicie moje życie i mój biznes. Ogromna dawka wiedzy, pracy nad samym sobą i swoimi przekonaniem. Co najważniejsze, poznałam 10 powodów, dla których wcześniej nie sprzedawałam tyle thermomixów, ile chciałam. Nauczyłam się odpowiadać na obiekcje klientów i mówić językiem korzyści. Poznałam mojego idealnego klienta i profesjonalnie przedstawiam ofertę. Te działania sprawiły, że już miesiąc po szkoleniu sprzedałam 25 urządzeń, wygenerowałam obrót na poziomie około 150 000 zł, a sprzedaż osobista wzrosła o 215%.

EDYTA MERK

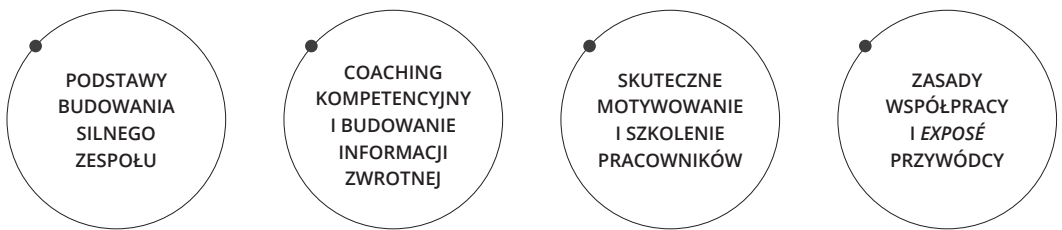
PRZEDSTAWICIELKA THERMOMIX W POLSCE

ZESPÓŁ MARZEŃ | CZAS TRWANIA: 2 dni

Marzy Ci się samodzielny i skuteczny zespół? Zbyt często współpracujesz z niewłaściwymi ludźmi? Chcesz zminimalizować ryzyko problemów związanych z niewłaściwym zarządzaniem zespołem, błędnymi procedurami i brakiem współpracy między pracownikami? Podczas szkolenia „Zespół Marzeń” otrzymasz od Kamili Rowińskiej konkretne wskazówki i sprawdzone praktyki, aby tego dokonać!

Możesz mieć w firmie osoby rzetelne, lojalne i chętne do rozwoju. Dowiedz się, jak je przyciągnąć i zatrzymać, aby były chodzącą reklamą Twojej firmy. Rozpocznij nowy rozdział w swoim biznesie!

W trakcie szkolenia „Zespół Marzeń” poznasz m.in.:



W cenie wydarzenia otrzymujesz:

- dwudniowe szkolenie z Kamilą Rowińską;
- zeszyt ćwiczeń, aby skutecznie korzystać z praktycznej części szkolenia;
- kawę/herbatę podczas przerw;
- lunch (do wyboru dania mięsne i wegetariańskie);
- bezcenną możliwość rozmów i wymiany doświadczeń z innymi przedsiębiorcami.

Dzięki udziałowi w szkoleniu „Zespół Marzeń”:

- poznasz przyczyny, dla których ludzie o wielkich kompetencjach odchodzą z firm – dzięki temu zatrzymasz przy sobie najlepszych pracowników;
- dowiesz się, czego pragną Twoi współpracownicy, i sprawisz, że odwdzięczą się najlepszą pracą, na jaką ich stać;
- poznasz 4 najważniejsze elementy, dla których ludzie dołączają do zespołu i w nim zostają – ludzie będą latami z Tobą pracować, zamiast odchodzić w pierwszym kwartale;
- otrzymasz konkretne wskazówki, które Twojej firmie pomogą stać się liderem na rynku.

OPINIE UCZESTNIKÓW



Wiedza, którą otrzymałam w trakcie szkolenia „Zespół Marzeń”, pomaga mi – lekarzowi, który dotychczas nie miał kompetencji menedżerskich – z większą swobodą współpracować z zespołami ludzi tworzącymi strukturę placówek medycznych.

AGNIESZKA PANASIK

KIEROWNIK DWÓCH PLACÓWEK MEDYCZNYCH, LEKARZ,
PRZEDSIĘBIORCA



Jeżeli jesteś liderem i chcesz stworzyć firmę przyjazną pracownikom, otwartą na potrzeby klientów, a twoim celem jest rozwój, szkolenie „Zespół Marzeń” jest dla Ciebie. Szkolenie przede wszystkim jest skierowane do osób prowadzących lub planujących założyć własną firmę. Pokazuje, jak ważny jest zespół podążający w tym samym kierunku – mający jasno określone, wspólnie wypracowane zasady oraz cele. Uświadamia, że spędzanie jednej trzeciej dnia w przyjaznej atmosferze, z ludźmi myślącymi podobnie jest największym sukcesem zespołu marzeń.

AGNIESZKA MORAWSKA

ATM WYCENA NIERUCHOMOŚCI



Szkolenie „Zespół Marzeń” jest dla osób, które cenią dobrze zorganizowane spotkania. Czas był zaplanowany w 100%. Podczas szkolenia uświadomiłam sobie misję mojej pracy oraz wartości, którymi się kieruję. Zobaczyłam inne perspektywy patrzenia na pracę zespołową. Wysłałam poza moją branżę i poszerzyłam swoje spojrzenie na świat.

STEFANIA WINKEL

MANAGER, MENTOR ORAZ TRENER TESTOWANIA OPROGRAMOWANIA

SKUTECZNA SPRZEDAŻ PRZEZ TELEFON

CZAS TRWANIA: 2 dni

Chcesz szybciej docierać do klientów i zwiększać poziom sprzedaży, ale brakuje Ci pomysłów? Chcesz awansować, ale nie wiesz, jak wzmocnić swoją pozycję w firmie, aby osiągać coraz wyższe cele sprzedażowe? Sięgnij po telefon i naucz się prowadzić lekką i skuteczną rozmowę z klientem!

Od czego zacząć, aby klient chciał rozmawiać? Jak poprowadzić rozmowę, aby zechciał kupić? Jak zamykać sprzedaż przez telefon? Tego dowiesz się od mistrza sprzedaży – Karoliny Kozielskiej, która prowadzi szkolenie.

W trakcie szkolenia „Skuteczna sprzedaż przez telefon”:



W cenie wydarzenia otrzymujesz:

- 8 h praktycznych warsztatów;
- zeszyt ćwiczeń, aby skutecznie korzystać z praktycznej części szkolenia;
- bezpłatną możliwość rozmów i wymiany doświadczeń z innymi uczestnikami.

Dzięki udziałowi w szkoleniu „Sprzedaż przez telefon”:

- dowiesz się, jak pozbyć się strachu przed sprzedażą telefoniczną;
- poznasz metodę rozpoczynania rozmowy telefonicznej, która wzbudza zainteresowanie klientów;
- stworzysz skuteczny scenariusz rozmowy telefonicznej, który pozwoli Ci natychmiast zacząć sprzedawać;
- przećwiczysz sprzedawanie językiem korzyści;

- dowiesz się, jak skutecznie zamykać sprzedaż przez telefon i realnie zwiększać obroty firmy;
- nauczysz się radzić sobie z obiekcjami klienta;
- zyskasz pewność siebie;
- zaczniesz szybko i skutecznie działać.

OPINIE UCZESTNIKÓW



Niezwykle cenne szkolenie nie tylko dla osób, które sprzedają przez telefon i chcą osiągać jeszcze lepsze wyniki, lecz także dla tych, które mają problem z pozyskaniem nowych klientów i zastanawiają się, jakie rozwiązania wprowadzić w swoim biznesie. W trakcie warsztatów Karolina przeprowadziła nas przez cały proces rozmowy telefonicznej i dała gotowe rozwiązanie, które można wprowadzić od zaraz. Spotkanie w małej grupie, duża liczba przykładów, ćwiczenia praktyczne to dodatkowa wartość szkolenia.

ANNA SZUBA-MACH

EKSPERTKA DS. MARKETINGU I SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI,
WŁAŚCICIELKA AGENCJI MARKETINGOWEJ I BIURA NIERUCHOMOŚCI



Szkolenie obowiązkowe dla wszystkich, którzy sprzedają przez telefon! Chcesz wiedzieć, jak rozpocząć rozmowę, aby zainteresować rozmówcę i utrzymać jego zainteresowanie? Aby otrzymać i dopasować do siebie sprawdzony przez praktyka schemat skutecznej rozmowy? Poznanie, przećwiczenie i dopasowanie pod moją branżę schematu rozmowy oraz przydatne sformułowania to dla mnie największe wartości tego szkolenia.

MAGDALENA CHWAŁ

DYREKTORKA KLUBU ORIFLAME



„Sprzedaż przez telefon” polecam każdemu, kto chce rozwijać swoje umiejętności w sprzedaży, przejść krok po kroku każdy element rozmowy sprzedażowej oraz pozbyć się oporów i negatywnych przekonań. Szczególnie chciałabym polecić je tym, którzy nie lubią lub wręcz boją się sprzedawać.

DOROTA MULARCZYK

ARCHITEKTKA
WWW.DOROTAMULARCZYK.PL

RBC MASTER BUSINESS TRAINING – PROGRAM SZKOLENIOWY



Nawet jeśli Ty nie wierzysz w siebie wystarczająco mocno, pamiętaj, że ja w Ciebie wierzę. Wierzę w Ciebie i w Twoje możliwości.

KAMILA ROWIŃSKA

Stanie w miejscu przestało być opcją. Chaotyczne działania, niestabilna motywacja, niekontrolowane spadki zapału... Czy można inaczej? Tak! Największe zmiany składają się z małych kroków, a kluczowe jest systematyczne podążanie we właściwym kierunku – przy wsparciu doświadczonych ekspertów i ludzi o podobnych marzeniach i celach.

„RBC Master Business Training” to program przeznaczony dla tych, którzy są zdecydowani dokonywać przełomowych zmian w swoim życiu.

Program szkoleniowy „RBC Master Business Training” trwa 1,5 roku i składa się z 5 bestsellerowych szkoleń.

1. „Wzmocnij swoją pewność siebie” (2 dni);
2. „Mistrz Sprzedaży” (2 dni);
3. „Zespół Marzeń” (2 dni);
4. „Asertywny Rodzic – Partner – Manager (1 dzień) - 2 bilety;
5. „Kobieta Niezależna” (1 dzień).

W cenie programu szkoleniowego otrzymujesz:

- 5 bestsellerowych szkoleń – Ty decydujesz, czy wolisz wersję online czy stacjonarną;
- zeszyty ćwiczeń, aby jeszcze bardziej wykorzystać praktyczną część szkoleń;
- dostęp do platformy z kursami online do samodzielnej pracy;
- bezcenną możliwość wymiany doświadczeń z innymi uczestnikami i nawiązania nowych relacji;
- mocne wsparcie społeczności RBC;
- dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku;
- bilet na Galę RBC, czyli wydarzenie, podczas którego wspólnie celebруем ukończenie programu.

W trakcie programu szkoleniowego:

- przestaniesz bać się zmian i zaczniesz stawiać kroki w kierunku realizacji swoich celów;

- skorzystasz ze wsparcia kompetentnego mentora, który pomoże Ci w pełni wykorzystać Twoje mocne strony i potencjał;
- staniesz się konsekwentny w działaniu;
- zaczniesz skutecznie wyznaczać swoje granice;
- odkryjesz źródła wewnętrznej siły i otrzymasz solidną dawkę motywacji, aby działać mimo obaw.

Dzięki udziałowi w „RBC Master Business Training”:

- zaczniesz budować swoje bezpieczeństwo finansowe;
- nauczysz się skutecznie sprzedawać i budować zespół marzeń;
- zdefiniujesz i umocnisz swoje wartości;
- poznasz siłę asertywnej komunikacji i zaczniesz wykorzystywać ją do wzmocnienia relacji zawodowych i prywatnych;
- zarazisz się energią i poczujesz przypływ motywacji, która będzie Cię wspierać w konsekwentnej realizacji celów;
- zaczniesz działać, zamiast tylko myśleć o działaniu.

Dołącz do programu szkoleniowego „RBC Master Business Training”, aby zacząć wykorzystywać swój potencjał i odnosić biznesowe i życiowe sukcesy.

OPINIE UCZESTNIKÓW



Program „RBC Master Business Training” to prawdziwy game changer! Jestem lepszym szefem, skuteczniejszą przedsiębiorcą, zbudowałam zespół, o jakim marzyłam, a przychody moich biznesów rosną rok do roku o 100%. MBT to także podróż w głąb siebie. Wzmocnienie wewnętrznej siły i pewności siebie. Szkolenia są intensywne, zmuszają do wyjścia ze strefy komfortu i przezwyciężania własnych ograniczeń – dzięki temu są piekielnie skuteczne. Najcenniejsze, co zyskałam, to przyjaźń i autentyczne relacje pełne zrozumienia, wsparcia i szacunku. Polecam każdemu, kto chce wejść na wyższy poziom osobisty lub zawodowy.

OLA CHOJNOWSKA

PSYCHOLOG, PRZEDSIĘBIORCA, INWESTOR



Polecam każdej przedsiębiorczej kobiecie, która chce z przytupem wystartować z biznesem. Sukces gwarantowany. Dzięki Kamili zaoszczędzisz czas – nie musisz uczyć się na własnych błędach, tylko od razu nabierasz wiatru w żagle. Najlepiej wydane pieniądze na starcie w biznesie.

AGNIESZKA LARYSA KUBIAK

PREZES KANCELARII KSIĘGOWEJ

Jak się czujesz, gdy publicznie zabierasz głos, prezentujesz swoją wiedzę, pomysły, wyniki biznesowe, produkty lub plany? Czy masz wrażenie, że Twoim wystąpieniom czegoś brakuje? Że mimo ogromnego doświadczenia i wiedzy sposób, w jaki zwracasz się do publiczności, nie wywołuje oczekiwanej przez Ciebie reakcji i nie pozwala utrzymać uwagi słuchaczy?

Chcesz umieć przekonywać, motywować, inspirować i uczyć ludzi? Wzbudzać szacunek publiczności i zwiększać swój autorytet? Może marzysz o karierze mówcy lub trenera? Pragniesz, aby pod wpływem Twoich opowieści czerwieniły się komuś policzki lub kręciła łaza w oku? A może po Twoim wystąpieniu uczestnicy powinni od razu nabrać ochoty do działania?

Być może planujesz rozwinąć swój potencjał sprzedażowy, więcej zarabiać jako trener i sprzedawać ze sceny. Być może dzięki wideo zamierzasz skuteczniej promować się w social mediach. Albo postanowiłaś/postanowiłeś stawać się coraz lepsza/lepszy w nawiązywaniu relacji z publicznością, ale brakuje Ci jasnej struktury i systemu, który mogłabyś/mógłbyś stosować w ramach kolejnych wystąpień.

W trakcie 4-dniowych warsztatów „Akademia Trenera RBC” dowiesz się m.in.:

- jak tworzyć strukturę prezentacji/szkolenia/wystąpienia, którą publiczność zapamięta;
- jak wzbudzać autorytet wśród uczestników;
- jak przeprowadzać skuteczne szkolenia;
- jak uczestników angażować do wykonywania zadań;
- jak wprowadzać dyscyplinę podczas szkolenia;
- jakie funkcje powinni pełnić pomocnicy szkoleń;
- kiedy robić przerwy w prezentacji lub wystąpieniu (i jak długie);
- jak opowieści wykorzystywać do tego, aby ludzie chcieli robić to, o co prosisz;
- jak wywierać wpływ i zapalać ludzi do działania – biznesowego angażowania się i zakupu Twoich produktów lub usług;
- jak motywować innych i sprawiać, że świat staje się lepszym miejscem.

W cenie wydarzenia otrzymujesz:

- szkolenie z Kamilą Rowińską;
- zeszyt ćwiczeń, aby skutecznie korzystać z praktycznej części szkolenia;
- nocleg;
- wyżywienie (śniadanie i lunch oraz napoje podczas przerw);
- bezcenną możliwość rozmów i wymiany doświadczeń z innymi uczestniczkami/uczestnikami.

Po wykonaniu zadania domowego otrzymujesz certyfikat ukończenia Akademii Trenera RBC pierwszego stopnia.

OPINIE UCZESTNIKÓW



„Akademia Trenera RBC” – to szkolenie było dla mnie niczym uwolnienie skrzydeł skrępowanych wcześniej obawami, strachem, ograniczeniami, fałszywymi przekonaniem, że nie dam rady, że się nie nadaję, że nigdy nie stanę na scenie i nie przemówię do ludzi. Wiedza zdobyta na szkoleniu, techniki działania, motywacja i wsparcie pozwoliły mi otworzyć się na nowe, odnaleźć w sobie siłę i... działać! Ogromna zmiana w życiu nie tylko biznesowym, lecz także prywatnym!

KATARZYNA KRAUS

RADCA PRAWNY, WŁAŚCICIELKA KANCELARII PRAWNEJ W WARSZAWIE, AUTORKA KSIĄŻKI
„Z PRAWEM JEJ DO TWARZY. O BEZPIECZEŃSTWIE PRAWNYM W ZWIĄZKU”,
WWW.KATARZYNAKRAUS.PL



„Akademia Trenera RBC” to jedna z moich lepszych inwestycji, zwróciła się momentalnie. Poczułam od razu, że te 4 dni dały mi większą siłę wewnętrzną i pewność odnośnie do tego, co robię. Wyciągnęłam bardzo dużo wniosków i mogę powiedzieć, że zrobiłam swój „audyt” pracy trenerskiej. Szkolenie dało mi mocny wycisk mentalny. Zadziwiające, że w tak krótkim czasie udało mi się poukładać program swoich warsztatów i przećwiczyć go w bardzo wspierających gronie. Dzięki „Akademii Trenera RBC” szkolenia, które prowadzę, są dopracowane, angażujące i nastawione nie tylko na wiedzę, lecz także pozytywne doświadczenia uczestników.

KATARZYNA BIELENIEWICZ

KONSULTANTKA, TRENERKA GALLUP® CERTIFIED STRENGTHS
WWW.KATARZYNABIELENIEWICZ.PL



„Akademia Trenera RBC” to najlepsze szkolenie, w którym miałam okazję do tej pory uczestniczyć. Kamila w bardzo umiejętny sposób wyciąga uczestników z ich strefy komfortu, dzięki czemu zdobyte umiejętności, kompetencje i wiedza od razu są wdrażane w działanie. Uczestnik doświadcza całej palety emocji – i właśnie dzięki temu zdobyta wiedza zostaje ugruntowana. Polecam to szkolenie przedsiębiorcom, menedżerom i wszystkim, którzy chcą pokonywać własne ograniczenia i lęki, a także tym, którzy pragną dokonać zmian w życiu zarówno zawodowym, jak i prywatnym.

ANETA RYDWAŃSKA

WŁAŚCICIELKA KANCELARII BROKERSKIEJ FUTURA

