

UMIEJĘTNOŚĆ RADZENIA SOBIE ZE STRESEM

Trenerzy: Anna Kuziemko, Aleksandra Szkurlat

Cel szkolenia:

Rozumienie mechanizmów powstawania stresu w życiu zawodowym i prywatnym. Rozwój umiejętności radzenia sobie ze stresem – poznanie i przećwiczenie technik.

Jakie zagadnienia obejmuje szkolenie:

- ❖ Definicja stresu, mechanizmy powstawania, pozytywne i negatywne skutki stresu
- ❖ Skala wydarzeń stresowych Holmesa
- ❖ Indywidualna diagnoza poziomu stresu – mapa stresu
- ❖ Określanie mocnych i słabych stron swojego stylu funkcjonowania w stresie
- ❖ Fizyczne symptomy stresu i ich trafne odczytywanie, relaks jako sposób zwiększania kontaktu ze swoim ciałem i redukcji napięcia
- ❖ Stretching, ćwiczenia oddechowe
- ❖ Trzy typy osobowości A,B,C – test osobowościowego stylu funkcjonowania w stresie
- ❖ Nastawienie i automatyczne myśli jako przyczyna i przejaw stresu
- ❖ Budowanie strategii radzenia sobie ze stresem – modyfikacja negatywnych myśli i nastawień, plan działań antystresowych
- ❖ Ćwiczenia relaksacyjne i koncentrujące, wizualizacje
- ❖ Styl życia, odżywianie, własny rozwój

Korzyści dla uczestników:

- ❖ Wiedzą, jakie są źródła stresu i potrafią rozpoznać jego objawy
- ❖ Znają zasady unikania negatywnego stresu
- ❖ Znają sposoby radzenia sobie ze stresem, łagodzenia go, wytwarzania energii do pracy, pobudzania pozytywnego myślenia i budowania własnej odporności
- ❖ Są przygotowani do stosowania wybranych technik relaksacyjnych i wizualizacyjnych
- ❖ Posiadają zwiększoną odporność na stres i sposoby jej utrzymywania

Trenerzy

Anna Kuziemko

Ekonomistka, absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Wiedzę z zakresu zarządzania i marketingu pogłębiała na międzyuczelnianych studiach podyplomowych prowadzonych przez Akademię Ekonomiczną w Katowicach i Uniwersytet Śląski, a następnie na międzywydziałowych studiach doktoranckich Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W 2001 roku Rada Naukowa Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie otworzyła jej przewód doktorski. Ustawicznie podnosi kwalifikacje. Brała udział w Projekcie Firma 2000 prowadzonym przez USAID a dedykowanym rozwijaniu umiejętności doradczych wybranej grupy polskich konsultantów. Zarządzała i uczestniczyła w projektach badawczych, szkoleniowych i doradczych dla kilkudziesięciu firm z różnych branż m.in dla: Telekomunikacji Polskiej, PTE/PKO Handlowy, Cyfra+, Farm Food, BZ WBK, Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, WSK-PZL Rzeszów, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych, Śrubex S.A, Marma Polskie Folie, Gamrat S.A. w Jaśle, Auto-Res Rzeszów. Zarządzała jako lider trzema projektami szkoleniowymi dla Telekomunikacji Polskiej. Jako Quality&Training Manager była odpowiedzialna za rozwój kadry menedżerskiej i pracowników liniowych niemieckiego koncernu teleinformatycznego. Jest autorką kilkunastu programów szkoleniowych z zakresu zarządzania, obsługi klienta, marketingu, technik sprzedaży i negocjacji handlowych. Szkolenia prowadzi od 1996 roku - W szkoleniach przez nią prowadzonych uczestniczyło ponad dwa tysiące osób z kilkudziesięciu firm (min. TP S.A., Cyfra+. PKO BP, TUW, PLUS GSM, Wojewódzki Urząd Pacy w Warszawie, Egmont Polska, Mpunkt, Michelin Polska, Polanglo, Carlsberg, Milleniu Bank, Centertel). Uczestniczka kilkunastu konferencji i autorka kilku artykułów, które ukazały się min. w "Edukacja i Zarządzanie", "Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa".

Aleksandra Szkurlat

Psycholog kliniczny - Uniwersytet Warszawski Wydział Psychologii. Trener warsztatu umiejętności psychospołecznych, trener treningu interpersonalnego Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Psychoterapeuta. Autor programów i projektów szkoleniowych w zakresie tzw. umiejętności miękkich wiodącej firmy szkoleniowo-doradczej. Trener-konsultant; kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w zakresie komunikacji interpersonalnej, obsługi klienta, telemarketingu, sprzedaży, negocjacji, zarządzania, coachingu, szkoleń trenerskich. Kierownik merytoryczny; tworzenie programów i projektów szkoleniowych w zespole trenerów-konsultantów w zakresie obsługi klienta, telemarketingu, zarządzania personelem, szkoleń trenerskich dla kluczowego klienta z branży telekomunikacyjnej. Autor licencji - pakietów szkoleniowych dla trenerów realizujących projekty szkoleniowe w ww. zakresie dla kluczowego klienta z branży telekomunikacyjnej. Przeszkolenie zespołu. Autor licencji - pakietu szkoleniowego dla trenerów wewnętrznych dużej firmy paliwowej wprowadzających system ocen pracowniczych w organizacji. Przeszkolenie zespołu. Członek zespołu szkolącego trenerów wewnętrznych kilku firm z różnych branż. Trener prowadzący cykle szkoleniowe dla grupy handlowców, konsultantów, trenerów oraz menedżerów. Członek zespołu ds. oceny potencjału zawodowego metodą Assessment Center menedżerów i trenerów. Superwizor trenerów wiodącej firmy szkoleniowo-doradczej. Koordynator wielu projektów szkoleniowych.

EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: extreme@extreme.com.pl www.extreme.com.pl www.grupaextreme.pl

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY NA SZKOLENIE OTWARTE

Prosimy o przesłanie wypełnionego formularza:
 faxem pod nr: **+48 22 436 63 64**

e-mailem: szkolenia@extreme.com.pl

| Zamawiający Szkolenie | |
|------------------------------|---------|
| Firma: | NIP: |
| Ulica: | Tel.: |
| Kod: | Fax: |
| Miejscowość: | E-mail: |

| Zgłoszenie dotyczy następujących szkoleń | | |
|---|-------|--------------|
| Szkolenie: | Data: | Miejscowość: |
| Szkolenia: | Data: | Miejscowość: |

Warunkiem udziału wymienionych niżej osób w szkoleniu jest przesłanie wypełnionego i formularza wraz z podpisem osoby uprawnionej od akceptacji kosztów szkolenia oraz dokonanie wpłaty na podany poniżej numer konta w terminie nie krótszym niż 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia.

Anulowanie zgłoszenia udziału w szkoleniu musi być dokonane w formie pisemnej (przesłane faksem wraz z podpisem) w terminie nie krótszym niż 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia. W przypadku przekroczenia wyżej określonego terminu, Zamawiający Szkolenie zobowiązany jest do uiszczenia opłaty w wysokości 100% kosztów uczestnictwa w szkoleniu.

| Osoby zgłaszane na szkolenia | | | | | | |
|-------------------------------------|------------|-----------------|---------|-----|--------------|---------------|
| Imię i nazwisko | Stanowisko | Nazwa szkolenia | Telefon | Fax | E-mail | Cena za osobę |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | Łączna kwota | |
| | | | | | Rabat | |
| | | | | | Do zapłaty | |

Opłatę za Szkolenie należy wpłacić na poniższy numer konta:

17 1240 1125 1111 0000 0701 2677 prowadzony przez: Bank Pekao S.A. IX O/Warszawa

Wyrażam zgodę na przetwarzanie zawartych w formularzy danych osobowych dla celów marketingowych przez firmę ZB Corp. (Extreme Management Solutions - Extreme Group) zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (z dnia 29 sierpnia 1997 roku, Dz. U. Nr 133, poz. 833) oraz na otrzymywanie pocztą elektroniczną informacji marketingowych dotyczących szkoleń i usług doradczych Extreme Group, zgodnie z ustawą o świadczeniu usług drogą elektroniczną (z dnia 18 lipca 2002 roku, Dz. U. Nr 144, poz. 1204 z późn. Zm).

Oświadczam, że zapoznałem/-łam się i akceptuję warunki uczestnictwa w szkoleniach otwartych organizowanych przez firmę ZB Corp.

.....
 Data

.....
 Podpis osoby uprawnionej do akceptacji kosztów

.....
 Pieczętka

EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: extreme@extreme.com.pl www.extreme.com.pl www.grupaextreme.pl