

# ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE



## Cel szkolenia:

- poznanie asertywnych technik komunikacji,
- implementacja technik radzenia sobie z krytyką,
- poznanie metod ułatwiających nawiązanie i utrzymanie relacji w trudnych sytuacjach,
- identyfikacja zachowań manipulacyjnych,
- stosowanie zasad, które sprzyjają dobrej współpracy w środowisku biznesowym.

## Korzyści:

- wypracowanie asertywnych sposobów zachowania w trudnych sytuacjach,
- zwiększenie komfortu pracy,
- wyuczenie odpowiednich reakcji na zachowania manipulacyjne,
- zmniejszenie ilości sytuacji stresowych i konfliktowych,
- nabycie umiejętności przyjmowania i przekazywania informacji zwrotnej.



### **Katarzyna Rosińska**

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie, miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



### **Mateusz Kozłowski**

Certyfikowany szkoleniowiec. Absolwent studiów na kierunku wystąpienia publiczne i przywództwo w biznesie. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w departamentach zarządzania, sprzedaży i obsługi klienta instytucji finansowych. Mówca motywacyjny, trener z zakresu zarządzania, sprzedaży i rozwoju osobistego. W PFR Portal PPK od 2019 r.