










# Trening automotywacji













Szkolenie oparte na technikach Programowania Neurolingwistycznego NLP, wzorowane na metodach opatentowanych i używanych na szkoleniach przez motywacyjnego guru Anthony Robbinsa. Dzięki wykorzystaniu unikalnych technik planowania i zarządzania sobą, szkolenie zapada na długo w pamięć uczestników i zmienia na zawsze ich nastawienie do zmagania z wyzwaniami, jakie niesie codzienność. Po jego zakończeniu każdy z uczestników ma zakotwiczoną jedną myśl przewodnią: nie ma rzeczy niemożliwych, jeśli wiemy jak korzystać z potencjału naszego ciała i umysłu.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

-  Odczuwają skutki zmęczenia pracą, jej monotonią lub nadmiarem.
-  Pomimo odpowiednich kompetencji, realizują cele poniżej oczekiwanego poziomu.
-  Mają problemy z pewnością siebie lub/i pozytywną samooceną.
-  Mają problemy natury motywacyjnej – „potrafią, ale nie zawsze im się chce”.
-  Mają tendencję do silnego przeżywania swoich niepowodzeń.
-  Powtarzają po kilka razy te same błędy.
-  Nie są odporne na stres lub/i pracują w silnie stresującym środowisku.
-  Mają trudności z podejmowaniem istotnych decyzji.
-  Do ich obowiązków należy skuteczne motywowanie innych do efektywnej pracy.

## Po szkoleniu uczestnicy:

-  Są zdecydowanie bardziej pewni siebie, mają wyższą samoocenę.
-  Mają jasno określoną hierarchię najważniejszych celów i dążeń.
-  Znają sprawdzone narzędzia zarządzania emocjami i potrafią z nich skutecznie korzystać.
-  Potrafią skutecznie radzić sobie ze stresem i lękiem.
-  Są zrelaksowani – mają „naładowane akumulatory”.
-  W sytuacji spadku formy potrafią skutecznie motywować się do działania.
-  Potrafią spojrzeć na trudności jak na wyzwania.
-  Porażki traktują jako nauki na przyszłość; uczą się na błędach.
-  Swoim podejściem potrafią skutecznie motywować innych do działania.
-  Z większą łatwością podejmują trudne decyzje.

Podczas szkolenia uczestnicy przygotowani są poprzez różnego rodzaju techniki do zmierzenia się najsilniej hamującą każdego człowieka emocją – lękiem przed uczynieniem pierwszego kroku na drodze do zmiany. Przełamanie lęku symbolizuje złamanie na swojej tchawicy prawdziwej, wykorzystywanej w tucznictwie tarczowym, strzały. Pomimo groźnie brzmiących akcentów, wszystkie wykorzystane podczas szkolenia techniki są absolutnie bezpieczne.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **10.800 PLN netto / 2 dni** (5.400 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **9.800 PLN netto / 2 dni** (4.950 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

## Program szkolenia

### Dzień 1

- 🕒 Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🕒 Dyskusja na temat strategii ludzi osiągających ponadprzeciętne rezultaty w swojej pracy – prezentacja badań Harvard University na temat wpływu nastawienia na efektywność.
- 🕒 „Syndrom trzmiela” – ukazanie na przykładach w jaki sposób nasze przekonania hamują nas przez podejmowaniem wyzwań lub zmianą utarty schematów działania.
- 🕒 Mechanizm powstawania emocji i motywacji – praktyczne pokazanie uczestnikom w jaki sposób nasze zachowania determinowane są tym, co w danej chwili odczuwamy.
- 🕒 Wpływ emocji i nastawienia na naszą efektywność – jak radzić sobie z hamującymi emocjami.
- 🕒 Coachingowe techniki panowania nad emocjami – technika BOR i technika REFRAMINGU.
- 🕒 Wizualizacyjne techniki radzenia sobie z hamującymi emocjami: techniki dysocjacji i asocjacji.
- 🕒 Wykorzystywanie własnej fizjologii w celu poprawy nastroju.
- 🕒 Przełamywanie hamujących przekonań poprzez symboliczne łamanie desek ciosem karate – prawdziwe deski wykorzystywane w sportach walki.
- 🕒 Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

### Dzień 2

- 🕒 Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- 🕒 Zarządzanie emocjami i motywacją w sytuacji zmiany – na podstawie książki S. Johnsona „Kto zabrał mój ser”. Analiza zachowań ludzi w obliczu zmiany.
- 🕒 Podtrzymywanie motywacji na etapie zmian.
- 🕒 Żonglowanie 3 piłkami jako metafora procesu uczenia się oraz pokazania zgubnego wpływu nawyków na efekty.
- 🕒 4 stopnie uczenia się – ekstrakcja krytycznych momentów w procesie uczenia się, decydujących o wzroście lub spadku motywacji.
- 🕒 Coachingowe techniki panowania nad emocjami – wyciąganie wniosków z porażek.
- 🕒 Planowanie – kotwiczenie emocji pozytywnych i neutralizacja negatywnych na drodze do realizacji zamierzonego celu.
- 🕒 Coachingowe techniki wzmacniania motywacji na każdym etapie dążeniu do celu – technika odwróconej drabiny.
- 🕒 Wychodzenie ze strefy komfortu – planowanie działania ukierunkowanego na rozwój.
- 🕒 Marzenia jako najsilniejsze motywatory – jak przemieniać marzenia w cele i definiować motywujące plany działania.
- 🕒 Symulacja realizacji celów indywidualnych uczestników – wykorzystanie poznanych wcześniej technik zakończone złamaniem strzały na tchawicy każdego z uczestników.
- 🕒 Podsumowanie szkolenia.