



„KREATYWNOŚĆ W SPRZEDAŻY – TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH” Współpraca z zespołem i klientami

Pierwszy dzień szkolenia warsztatowego

8³⁰ – 9⁰⁰ Rejestracja i przywitanie uczestników

ISTOTA KREATYWNOŚCI I TWÓRCZEGO MYŚLENIA W DZIAŁACH SPRZEDAŻY

- Kreatywność a twórczość
- Zdolności twórczego myślenia; techniki kreatywności
- Pojęcie osobowości twórczej
- Zasady rządzące procesem twórczym
- Czy w biznesie można być mało kreatywnym?

KREATYWNOŚĆ W ASPEKTCIE INDYWIDUALNYM - WARSZTATY

- Kreatywność i jej właściwości w odniesieniu do postawionych sobie celów
- Motywacja do twórczego myślenia i zachowania
- Etapy procesu twórczego myślenia; przygotowania do tworzenia nowych pomysłów; techniki wymyślenia nowych pomysłów; wprowadzanie innowacji w życie
- Jak rozpoznawać kreatywność w pracy?
- Jak stymulować kreatywność w pracy?

10³⁰ – 10⁴⁵ Przerwa na kawę i herbatę

STYMULOWANIE INDYWIDUALNEJ KREATYWNOŚCI - WARSZTATY

- Sposoby wprowadzania się w stan sprzyjający uruchamianiu postaw kreatywnych
- Budzenie własnej ciekawości; Diagnoza osobistych umiejętności twórczych

13⁰⁰ – 13⁴⁵ Przerwa na obiad

KLIMAT PRACY ZESPOŁU JAKO PODSTAWOWY STYMULATOR TWÓRCZOŚCI

- Zasady budowania organizacji zespołu ludzi kreatywnych
- Metody diagnozowania klimatu pracy zespołowej
- Umiejętność pracy w grupie; tworzenie umysłu zbiorowego
- Sposoby stymulowania kreatywności
- Jak promować postawę kreatywności wewnątrz organizacji?
- Komunikacja w zespole; reguły skutecznej wymiany wiedzy; komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych
- Jak radzić sobie z „mordercami” kreatywności w zespole?
- Granice kreatywności w zespole
- Syndrom „myślenia grupowego” jak się przed nim ustrzec?

16⁰⁰ Sesja pytań



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY





Drugi dzień szkolenia warsztatowego

8⁴⁵ – 9⁰⁰ Rejestracja i przywitanie uczestników

RACJONALNE PODEJMOWANIE DECYZJI

- Etapy podejmowania decyzji
- Modele decyzyjne
- Pewność, ryzyko i niepewność w podejmowaniu decyzji

BEHAWIORALNE ASPEKTY PODEJMOWANIA DECYZJI

- Intuicja i narastanie zaangażowania
- Umiejętność argumentowania i obrony własnych wyborów i poglądów

10³⁰ – 10⁴⁵ Przerwa na kawę i herbatę

GRUPOWE A INDYWIDUALNE PODEJMOWANIE DECYZJI

- Indywidualne podejmowanie decyzji
- Techniki kreatywności ułatwiające podejmowanie decyzji w zespole sprzedażowym
- Zalety i wady grupowego podejmowania decyzji

13⁰⁰ – 13⁴⁵ Przerwa na obiad

METODY I TECHNIKI WSPOMAGAJĄCE ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW

- Formułowanie problemu
- Badanie przyczyn powstawania problemów
- Poszukiwanie, wybór i ocena rozwiązań
 - drzewo decyzyjne
 - mapy rozwiązań
- Wprowadzanie rozwiązań
 - podział ról w zespole według kwalifikacji
 - harmonogramy
 - planowanie realizacji przedsięwzięć

WYBRANE METODY ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW I INNYCH TWÓRCZYCH DZIAŁAŃ - WARSZTATY

- Redefinicja problemu; „Burza mózgów”; Metoda skrzynki; Konkurs pomysłów

PRZESZKODY I BARIERY PROCESU TWÓRCZEGO

- Bariery psychiczne i psychospołeczne
- Techniki pomagające w przewyżczeniu przeszkód dla twórczego myślenia
- Pułapki procesów decyzyjnych

EGZAMIN

15³⁰ – 16⁰⁰ Sesja pytań i zakończenie szkolenia warsztatowego, rozdanie certyfikatów

