



HARMONOGRAM SZKOLENIA

„ANATOMIA KANCELARII: PSYCHOLOGIA KANCELARII”

19-21 czerwca 2015 roku, hotel FERO EXPRESS Kraków

Dzień, godzina	Temat
PIĄTEK	
od 16.00	Rejestracja, zakwaterowanie w hotelu
18.00-20.00	BLOK 1. „STRES ZAWODOWY I SYNDROM WYPALENIA ZAWODOWEGO” <i>mgr Aleksandra Szpakowska, psycholog kliniczny</i> Stres zawodowy: <ul style="list-style-type: none">• Czym jest stres zawodowy?• Jakie są jego przyczyny?• Jakie są jego objawy?• Zagrożenia i sposoby przeciwdziałania Syndrom wypalenia zawodowego <ul style="list-style-type: none">• Co to jest syndrom wypalenia zawodowego?• Jakie są jego przyczyny?• Jakie są jego objawy?• Zagrożenia i sposoby przeciwdziałania
20.00 – 20.30	Sesja pytań i odpowiedzi
21.00	<i>Kolacja integracyjna</i>
SOBOTA	
od 8.00	<i>Śniadanie w restauracji hotelowej</i>
9.00-12.00	BLOK 2. „TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU – CZ. I” <i>dr Tomasz Cyrol, adwokat, mediator</i> <ul style="list-style-type: none">• Czym są „techniki wywierania wpływu”?• Wobec kogo prawnik może stosować techniki wywierania wpływu (klient, przeciwnik, sąd)?• Sytuacje, w których stosuje się techniki wywierania wpływu?• Jakie są granice (prawne, etyczne, funkcjonalne) stosowania technik wywierania wpływu?
12.30-15.30	<i>Piesza wycieczka do Opactwa Benedyktynów w Tyńcu przez Górę Wielkanoc, zwiedzanie Opactwa, lunch w kuchni klasztornej, powrót</i>



Anatomia Kancelarii:

czyli
od zera do partnera



Psychologia Kancelarii

16.00- 20.00	BLOK 3. „TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU – CZ. II” <i>dr Tomasz Cyrol, adwokat, mediator</i> 10 technik wywierania wpływu <ul style="list-style-type: none">• omówienie zasad działania każdej z technik;• analiza dopuszczalności stosowania każdej z technik;• dyskusja na temat zasadności stosowania każdej z technik, pytania i odpowiedzi
20.30	biesiada grillowa
NIEDZIELA	
od 9.00	Śniadanie w restauracji hotelowej
10.00-14.00	BLOK 4. „TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU W TOKU NEGOCJACJI” <ul style="list-style-type: none">• techniki wywierania wpływu w ramach przygotowań do negocjacji;• problemy komunikacyjne w trakcie negocjacji i ich celowe wywoływanie;• omówienie przykładowych technik negocjacyjnych wraz z analizą dopuszczalności i zasadności ich stosowania.

Prelegenci:



DR TOMASZ CYROL

adwokat, mediator, doktor nauk prawnych (tytuł rozprawy: „Techniki wywierania wpływu w pracy prawnika”).

Ukończył m.in. szkolenie z zakresu technik komunikacyjnych dla prawników (Kommunikationstechniken für Juristen) w Niemczech, a także zaawansowanych szkoleń z zakresu negocjacji organizowanych w Harvard Negotiation Institute w Cambridge M.A., USA.

Przez 3 lata prowadził warsztaty „Podstawy poprawnej komunikacji i wywieranie wpływu” dla studentów WPiA UJ oraz warsztaty dotyczące podobnej tematyki dla innych podmiotów.



MGR ALEKSANDRA SZPAKOWSKA

psycholog kliniczny Samodzielnego Wojewódzkiego Zespołu Publicznych Zakładów Psychiatrycznej Opieki Zdrowotnej w Warszawie

Psychoterapeuta w trakcie kształcenia, specjalista z zakresu stresu zawodowego, prelegent konferencji medycznych i psychologicznych.

Wykład prowadzony jest pro bono.