

GRUPA I

DZIEŃ 1

12.00 - 13.00	Przyjazd, zakwaterowanie
13.00 - 13.30	Powitanie i wprowadzenie
13.30-15.00 (2h)	<ul style="list-style-type: none"> * Zapoznanie się uczestników z osobami prowadzącymi szkolenie. Ustalenie indywidualnych oczekiwań oraz zasad w trakcie warsztatu. * Dyskusja na forum grupy na temat napotykanych przez uczestników trudności z motywacją klientów. Spisanie przykładów na flipcharcie, aby odnosić się do przypadków w trakcie szkolenia i konstruować interwencje. * Przedstawienie uczestnikom szkolenia najefektywniejszych sposobów uczenia się Dialogu Motywującego. * Mini-wykład na temat procesu zmiany. Omówienie specyfiki procesu budowania motywacji.
15.00-15.30	Przerwa obiadowa
15.30-17.55 (3h)	<ul style="list-style-type: none"> * Na forum grupy: odniesienie się do spisanych przykładów trudności z motywacją klientów i wspólne rozpoznawanie etapów procesu zmiany. * Mini wykład: definicja, główne założenia Dialogu Motywującego.
17.55-18.10	Przerwa kawowa
18.10-19.40 (2h)	<ul style="list-style-type: none"> * Mini wykład: przedstawienie głównych zasad Dialogu Motywującego. * "Duch" (ang. Spirit) Dialogu Motywującego * Film – scenka z realizowania zasad DM. * Dyskusja na forum grupy: w jaki sposób osoba prowadząca rozmowę w obu filmach, przestrzegała zasad DM. Analiza sposobu zadawania pytań. * Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.
19.45	Kolacja

DZIEŃ 2

8.30	Śniadanie
9.00-11.25 (3h)	<ul style="list-style-type: none"> * Mini wykład na temat metody DM: pytania otwarte * Ćwiczenie na forum grupy: rozpoznawanie pytań otwartych. * Ćwiczenie w dwójkach: przekształcanie pytań zamkniętych w otwarte i przedstawienie ich na forum grupy. * W dwójkach: ćwiczenie wydobywania motywacji poprzez opracowanie przez uczestników pytań otwartych dla własnych klientów. * Omówienie ćwiczenia na forum grupy.
11.25-11-40	Przerwa kawowa

11.40-14.40-(4h)	<ul style="list-style-type: none"> * Ćwiczenie w parach: odnajdywanie w drugiej osobie mocnych stron i informowanie jej o tym. Omówienie na forum grupy. * Mini wykład na temat DOWARTOŚCIOWAŃ. * Case study: ćwiczenie w parach: odnajdywanie mocnych stron osób, których historie przedstawi trener. Omówienie ćwiczenia na forum grupy. Zebranie wniosków do własnej pracy. * Ćwiczenie w parach: formułowanie dowartościowań dla mojego klienta. Omówienie na forum grupy.
14.40-15.10	Przerwa obiadowa
15.10-17.35 (3h)	<ul style="list-style-type: none"> * Wprowadzenie pojęcia ODZWIERCIEDLENIA. * Wprowadzenie do PODSUMOWAŃ. * Ćwiczenie metod DM w parach. * Znaczenie i rola empatii w DM.
17.35-17.50	Przerwa kawowa
17.50-19.20 (2h)	<ul style="list-style-type: none"> * Szczegółowe omówienie różnych rodzajów odzwierciedleń oraz ich roli w trakcie prowadzenia rozmowy z klientem - ćwiczenia praktyczne w parach, trójkach i podgrupach. * 4 procesy Dialogu Motywującego - najnowsza koncepcja
19.30	Kolacja

DZIEŃ 3

8.30	Śniadanie
9.00-11.25 (3h)	<ul style="list-style-type: none"> * Nauka rozpoznawania i reagowania na Język Zmiany i Język Podtrzymania w celu efektywnego wspierania klienta w realizacji celu. * Motywacja czy manipulacja? - Jak odróżnić Dialog Motywujący od manipulacji klientem - aspekty etyczne w pracy z klientem w nurcie motywującym. * Prezentacja filmów ukazujących złą i dobrą praktykę (DM)
11.25-11.40	Przerwa kawowa
11.40-13.10 (2h)	<ul style="list-style-type: none"> * Rola wartości w rozwijaniu wewnętrznej motywacji do działania. *Przeprowadzanie rozmowy prowadzonej Dialogiem Motywującym z klientami - scenki. * Omówienie wykorzystanych w trakcie rozmowy strategii DM. * Zasady udzielania informacji i rad wg koncepcji DM. * Zebranie refleksji oraz informacji zwrotnych uczestników i podsumowanie szkolenia.
13.30	Obiad i wykwaterowanie

GRUPA II

DZIEŃ 1

12.00 - 13.00	Przyjazd, zakwaterowanie
13.00 - 13.30	Powitanie i wprowadzenie
13.30 - 14.00	Przerwa obiadowa
14.00-15.30 (2h)	<ul style="list-style-type: none"> * Zapoznanie się uczestników z osobami prowadzącymi szkolenie. Ustalenie indywidualnych oczekiwań oraz zasad w trakcie warsztatu. * Dyskusja na forum grupy na temat napotykanym przez uczestników trudności z motywacją klientów. Spisanie przykładów na flipcharcie, aby odnosić się do przypadków w trakcie szkolenia i konstruować interwencje. * Przedstawienie uczestnikom szkolenia najefektywniejszych sposobów uczenia się Dialogu Motywującego. * Mini-wykład na temat procesu zmiany. Omówienie specyfiki procesu budowania motywacji.
15.30-17.55 (3h)	<ul style="list-style-type: none"> * Na forum grupy: odniesienie się do spisanych przykładów trudności z motywacją klientów i wspólne rozpoznawanie etapów procesu zmiany. * Mini wykład: definicja, główne założenia Dialogu Motywującego.
17.55-18.10	Przerwa kawowa
18.10-19.40 (2h)	<ul style="list-style-type: none"> * Mini wykład: przedstawienie głównych zasad Dialogu Motywującego. * "Duch" (ang. Spirit) Dialogu Motywującego * Film – scenka z realizowania zasad DM. * Dyskusja na forum grupy: w jaki sposób osoba prowadząca rozmowę w obu filmach, przestrzegała zasad DM. Analiza sposobu zadawania pytań. * Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.
19.45	Kolacja

DZIEŃ 2

8.30	Śniadanie
9.00-11.25 (3h)	<ul style="list-style-type: none"> * Mini wykład na temat metody DM: pytania otwarte * Ćwiczenie na forum grupy: rozpoznawanie pytań otwartych. * Ćwiczenie w dwójkach: przekształcanie pytań zamkniętych w otwarte i przedstawienie ich na forum grupy. * W dwójkach: ćwiczenie wydobywania motywacji poprzez opracowanie przez uczestników pytań otwartych dla własnych klientów. * Omówienie ćwiczenia na forum grupy.
11.25-11.40	Przerwa kawowa

11.40-14.40 (4h)	<ul style="list-style-type: none"> * Ćwiczenie w parach: odnajdywanie w drugiej osobie mocnych stron i informowanie jej o tym. Omówienie na forum grupy. * Mini wykład na temat DOWARTOŚCIOWAŃ. * Case study: ćwiczenie w parach: odnajdywanie mocnych stron osób, których historie przedstawi trener. Omówienie ćwiczenia na forum grupy. Zebranie wniosków do własnej pracy. * Ćwiczenie w parach: formułowanie dowartościowań dla mojego klienta. Omówienie na forum grupy.
14.40-15.10	Przerwa obiadowa
15.10-17.35 (3h)	<ul style="list-style-type: none"> * Wprowadzenie pojęcia ODZWIERCIEDLENIA. * Wprowadzenie do PODSUMOWAŃ. * Ćwiczenie metod DM w parach. * Znaczenie i rola empatii w DM.
17.35-17.50	Przerwa kawowa
17.50-19.20 (2h)	<ul style="list-style-type: none"> * Szczegółowe omówienie różnych rodzajów odzwierciedleń oraz ich roli w trakcie prowadzenia rozmowy z klientem - ćwiczenia praktyczne w parach, trójkach i podgrupach. * 4 procesy Dialogu Motywującego - najnowsza koncepcja
19.30	Kolacja

Dzień 3

8.30	Śniadanie
9.00-11.25 (3h)	<ul style="list-style-type: none"> * Nauka rozpoznawania i reagowania na Język Zmiany i Język Podtrzymania w celu efektywnego wspierania klienta w realizacji celu. * Motywacja czy manipulacja? - Jak odróżnić Dialog Motywujący od manipulacji klientem - aspekty etyczne w pracy z klientem w nurcie motywującym. * Prezentacja filmów ukazujących złą i dobrą praktykę (DM)
11.25-11.40	Przerwa kawowa
11.40-13.10 (2h)	<ul style="list-style-type: none"> * Rola wartości w rozwijaniu wewnętrznej motywacji do działania. *Przeprowadzanie rozmowy prowadzonej Dialogiem Motywującym z klientami - scenki. * Omówienie wykorzystanych w trakcie rozmowy strategii DM. * Zasady udzielania informacji i rad wg koncepcji DM. * Zebranie refleksji oraz informacji zwrotnych uczestników i podsumowanie szkolenia.
13.15	Obiad i wykwaterowanie