

# BUILDING RELATIONSHIPS BASED ON TRUST



Un concept original





## De ce training-ul de Building trust ?



✓ Oamenii sunt ființe tare complexe. Conștiente de multe dintre nevoile lor, sunt foarte desprinse însă de elementele care le determină să aleagă cui să le spună sau în cine să aibă încredere pe drumul către atingerea propriilor obiective.

De la mesaje subliminale, la modul în care percepem lumea și interacțiunile la care luăm parte, toate aceste mici detalii influențează modul în care ne construim și ne dezvoltăm relațiile cu cei din jur.

✓ Suntem capabili să menținem contracte și înțelegeri, să urmăm un drum stabilit , însă valorizăm încrederea mai presus de orice formă de contract. Cum poate fi obținută, de ce are nevoie, cum poate fi păstrată?

Și, mai ales, ce putem face zi de zi pentru a dezvolta relații de încredere cu cât mai multe persoane? Pentru că acest element stă la baza succesului fiecărei comunități a acestei specii.

Iar o companie nu este altceva decât o comunitate care are nevoie de încrederea membrilor săi.



## SUBIECTE

## OBIECTIVE

## NOȚIUNI CHEIE

Introducere

Introducerea în concept  
Înțelegerea importanței încrederii în istoria Homo Sapiens și efectele ei în istorie

- Ce mă face să am încredere
- Care a fost rolul încrederii în marile civilizații
- De ce marii lideri țin discursuri
- Cât de pragmatică sau poetică este încrederea

Ecuția încrederii

Înțelegerea echilibrului de factori care ne determină în mod conștient sau inconștient să avem încredere în altcineva

- Ce înseamnă a fi demni de încredere
- Cum construim credibilitatea prin comportamente(capacitate și competență)
- Cum construim predictibilitatea ( încrederea în consistența noastră)
- Cum construim intimitatea (cât de în siguranță se simt ceilalți cu noi)

Modul în care orientarea către sine afectează relația

Intelegerea fenomenelor psihologice care duc la îmbunătățirea sau deteriorarea relației în funcție de bias-ul impregnat de mentalitate

- Neuroștiința și cele 6 niveluri ale unei relații
- Implicarea autentică și beneficiile ei în creșterea încrederii
- Acțiuni mici pentru rezultate mari

Comunicarea potrivită în semnale perceptibile

Cunoașterea elementelor de comunicare nonverbală, paraverbală și verbală prin care stimulăm realizarea unor relații de încredere

- Tips & Tricks în comunicarea față în față
- Tips & Tricks în comunicarea scrisă
- Tonuri diferite pentru emoții diferite
- Semnalele subliminale importante pentru oameni

## SUBIECTE

## OBIECTIVE

## NOȚIUNI CHEIE

Nevoile psihologice și impactul lor

Înțelegerea motoarelor emoționale și percepțiilor care ne impun în cine avem încredere și în cine nu.

- Nevoi psihologice
- Percepții în comunicare
- Comunicarea și stresul

Corelația dintre încrederea în sine și încrederea în ceilalți

Înțelegerea modului în care mecanismele de coping influențează răspunsurile nesănătoase pe care le oferim în situații de criză.

- Limitările încrederii scăzute în sine
- Proiectarea nemulțumirilor asupra celorlalți
- Victima, agresor sau erou salvator?
- Cum ne eliberăm de cine nu suntem?

Perfecțiunea este nesiguranță dată cu ruș.

Conștientizarea modului în care putem fi noi înșine și câștiga încrederea celorlalți.

- Corelația dintre autenticitate și predictibilitate.
- Vulnerabilitatea în comunicare.
- Predictibil înseamnă de încredere.

Plan de acțiune

Identificarea relațiilor pe care le dorim reparate/dezvoltate și stabilirea pașilor de acțiune

- lucru individual
- lucru în echipă
- workshop situațional





# ANDREI VĂCARU

## EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

“O idee genială dar neîmpărtășită are soarta unui erou necunoscut.”

Andrei are o experiență de 13 ani în jurnalismul de televiziune, i-a plăcut și îi place foarte mult scena și tot ce presupune creativitate. Ca trainer, a lucrat cu peste 100 de companii și a format mai mult de 8000 de oameni în peste de 600 de sesiuni. În prezent este trainer certificat Process Communication Model (PCM®) și unul dintre cei mai apreciați traineri acreditați ANC (Autoritatea Națională pentru Calificări) în domeniile Comunicare Emoțională, Comunicare Asertivă, Public Speaking, Presentation Skills, Storytelling și Performanță prin Inovație.

A LIVRAT PENTRU COMPANII PRECUM:



Raiffeisen  
BANK

accenture



Honeywell



legrand®



BOSCH



vodafone



Renault  
Group



Allianz



Tiriac