



Эффективная коммуникация



Целевая аудитория:
руководители линейного и
среднего звена

Уровень тренинга: базовый.

«Коммуникация -
человеческая связь -
является ключом к
карьерному успеху и
личному».

Пол Джон Мейер

Опции за доп. плату

- Видео и фото-отчет с тренинга
- Статья по результатам тренинга в вашу корпоративную газету

У Вас когда-нибудь возникало ощущение, что многие проблемы в компании возникают из-за непонимания или неумения сотрудников доносить свои мысли? Скорее всего, так оно и есть: большинство людей не наделены природным талантом хорошего переговорщика.

К счастью, этот навык довольно просто развить. Наш тренинг ориентирован на то, чтобы помочь сотрудникам действительно эффективно строить свое взаимодействие с коллегами и четко доносить свои идеи и мысли.

После тренинга Вы

- освоите инструменты уверенной и эффективной коммуникации
- научитесь общаться, достигая поставленной цели общения
- сможете создавать атмосферу позитивного общения
- научитесь строить долгосрочные позитивные отношения

Также на тренинге

- Вы освоите инструменты ассертивности, которые помогут выстроить надежный контакт с коллегами и клиентами
- Вы освоите модель создания долгосрочных отношений DAC
- Вы научитесь техникам убеждения и влияния

Знаете ли Вы, что...

30% процентов результативности продаж теряется из-за неэффективных отношений между подразделениями внутри компании. "АиФ"

Требования к помещению

120 кв.м.

Сертификация

Сертификат компании Framex

Как заказать тренинг?

тел. +7 /495/ 504-72-23

www.framex.ru

Методология обучения

- Двухдневный формат обучения
- Составление плана работы по улучшению коммуникации для каждого участника

«Эффективная коммуникация»

Программа тренинга

1-ый день

Модуль 1. Эффективное и неэффективное поведение в «трудных» ситуациях. Ассертивное поведение как цивилизованный способ решения вопросов:

- модель выстраивания долгосрочных отношений DAC
- ситуации, когда необходимо уверенное поведение
- привычные способы поведения в «трудных» ситуациях
- уверенность как внутреннее ощущение и манера поведения
- индикаторы ассертивного поведения
- причины неуверенности и чрезмерной конфликтности
- понимание индивидуальных особенностей партнера в процессе взаимодействия

Модуль 2. Уважительное убеждение. Техники ассертивного влияния:

- методы аргументации и контраргументации
- подбор методов аргументации под систему восприятия партнера
- техника: «Я – высказывание»
- техника: «Заигранная пластинка»
- техника: «Уважительный отказ»

2-ой день

Модуль 3. Навыки эффективного взаимодействия:

- эффективное слушание и отражение
- правила поддерживающей коммуникации
- эффективная передача и получение информации
- использование вопросов

Модуль 4. Навыки аргументации в деловой беседе:

- методы аргументации
- методы контраргументации