

## EFEKTYWNA KOMUNIKACJA

### DIALOG

#### CEL SZKOLENIA

Uczestnicy szkolenia dzięki zajęciom:

- zwiększą efektywność pracy swojego zespołu
- zdobędą praktyczne umiejętności efektywnego komunikowania się między klientami wewnętrznymi firmy
- nabędą zdolności do naturalnego i skutecznego posługiwania się językiem perswazji w celu uzyskiwania pożądaných rezultatów
- przećwiczą umiejętności przyjmowania asertywnej postawy i stylów komunikacji w relacjach wewnętrznych
- przestaną unikać i zaczną skutecznie radzić sobie w sytuacjach konfliktowych

#### METODOLOGIA SZKOLENIA

Szkolenie charakteryzuje się doбором zróżnicowanych metod dydaktyczno — treningowych w celu jak najlepszego przyswojenia wiedzy przez uczestników z przewagą ćwiczeń, pracy zespołowej, eksperymentów i case study. Zarówno treści merytoryczne, jak i metodyka szkolenia są każdorazowo dostosowywane do omawianych zagadnień i problemów.

#### PROGRAM SZKOLENIA

##### ***Budowanie efektywnej komunikacji w oparciu o dialog***

- Zespół, a grupa; tożsamość zespołu
- Zarządzanie pracą (projektem) i członkami zespołu
- Wspólne pokonywanie problemów
- Metody generowania pomysłów
- Skuteczne przekonywanie innych do swoich racji w oparciu o język perswazji
- Efekt synergii w praktyce

##### ***Komunikacja wewnętrzna***

- Potrzeba komunikacji interpersonalnej
- Rola komunikacji wewnętrznej w oparciu o konkretne przykłady z życia firmy
- Specyfika komunikacji między klientami w zależności od różnych elementów cechujących organizację (rodzaj struktury, styl przywództwa, kultura organizacyjna, wielkość i rozproszenie firmy)
- Nadawanie i odbieranie efektywnych komunikatów w pionie i w poziomie

- Najważniejsze elementy i techniki z obszaru komunikacji werbalnej, niewerbalnej
- Konstrukttywne zarządzanie relacjami (spotkaniami, zebraniem, sytuacjami negocjacyjnymi) między pracownikami w oparciu o nowoczesne narzędzia
- Prowadzenia pracy zespołowej (metodologia, techniki, postawy, narzędzia moderowania)

### ***Język perswazji w praktyce***

- Wprowadzenie do języka perswazji w sprzedaży i efektywnej komunikacji
- Praktyczne przykłady (trening sytuacji perswazyjnych) w oparciu o potrzeby uczestników
- Magiczne słowa i prawa (zasady) „rządzące” obszarem perswazji
- Pozytywne manipulowanie w celu pozyskania zamierzonego efektu w relacji z drugim pracownikiem

Przedstawiony program szkolenia jest wstępną propozycją tego, co możemy Państwu zaoferować. Program będzie w indywidualny sposób dostosowany do Państwa potrzeb i wymagań.

Wszystkie prawa zastrzeżone

### LICZBA GODZIN/DNI SZKOLENIA

- Szkolenie grupowe otwarte: 16/2
- Szkolenie grupowe zamknięte: **ustalana indywidualnie**
- Szkolenie indywidualne: **ustalana indywidualnie**

### CENA OBEJMUJE

- Materiały szkoleniowe
- Materiały piśmiennicze
- Zaświadczenie ukończenia szkolenia
- Przerwy kawowe
- Lunch

### KOSZT SZKOLENIA

- Szkolenie grupowe otwarte: 1250 PLN/osoba\*
- Szkolenie grupowe zamknięte: **cena ustalana indywidualnie**
- Szkolenie indywidualne: **cena ustalana indywidualnie**

### ZGŁOSZENIA I ZAPISY NA SZKOLENIA

Zgłoszenia przyjmowane są poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego, który należy podpisać a następnie przesłać na numer faksu + 48 22 622 01 11, drogą mailową na adres [biuro@thebrain.pl](mailto:biuro@thebrain.pl) lub THEBRAIN ul. Stefana Jaracza 10/22 00-378 Warszawa.

Formularz można uzyskać kontaktując się z naszym koordynatorem.

**SZKOLENIE FINANSOWANE PRZEZ URZĘDY PRACY**

Wszystkie osoby, które chciałyby odbyć szkolenie finansowane przez Urzędy Pracy muszą posiadać status osoby bezrobotnej. Aby uzyskać więcej szczegółów prosimy o kontakt z naszym koordynatorem.

\* Cena brutto – szkolenia podlegają zwolnieniu z podatku VAT

