

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

Część 2

Czy ludzie widzą w Tobie Lidera?
Czyli jak komunikować się aby budować
swoją pozycję w organizacji.

Celem szkolenia jest:

- trening skutecznego oddziaływania poprzez słowo, dźwięk i obraz,
- określenie tego „co” mówić – m.in. język korzyści,
- wskazanie skutecznych sposobów określających „jak” mówić m.in. siła pytań otwartych, analiza transakcyjna, elementy zarządzania zmianą,
- ćwiczenie sposobów wykorzystania własnego ciała do wparcia przekazu mówionego.

Proces szkoleniowy jest oparty m.in. na wynikach prac E. Berne, P. Drucker, J.C. Maxwell.

Efektom szkolenia jest podniesienie kompetencji Lidera w obszarze kompleksowej komunikacji interpersonalnej, zwiększenie wachlarza technik wywierania wpływu, zwiększenie siły oddziaływania na odbiorców poprzez właściwe użycie „mowy ciała”.

Czas trwania: 8 godzin zegarowych

W trakcie szkolenia uczestnicy:

- uczą się zasad kompleksowej komunikacji uwzględniającej treść oraz sposób przekazania informacji,
- dowiadują się jak mówić językiem korzyści,
- uczą się kiedy, jak i po co stosować pytania otwarte,
- ćwiczą techniki „dopasowania” stylu komunikacji do odbiorcy,
- odkrywają rolę „mowy ciała” w skutecznej komunikacji.