

Тренинг: Коммуникация – средство получения желаемого»

Учебный Центр "ФинЭкспертиза" приглашает Вас принять участие в однодневном тренинге "Коммуникация - средство получения желаемого".

Программа направлена на преодоление барьеров в общении и повышение качества профессиональной деятельности участников тренинга через совершенствование навыков деловой коммуникации.



Дата обучения: 15 марта 2017 г.

Формат проведения тренинга - интенсивная групповая работа. В программу включены деловые и ролевые игры, упражнения и практические задания.

Уровень подготовки слушателей:



● Начальный

● Средний

● Продвинутый



Длительность: 1 день – очно (8 академических часов)



Время: с 10:00 до 17:00 (3 перерыва: 15 мин., 60 мин., 15 мин.)



Документ: Сертификат



Организатор: Учебный Центр «ФинЭкспертиза»



Место: г. Москва, Олимпийский проспект, д. 14



Стоимость: 15 000 руб.



Аудитория:

- Руководители
- Специалисты всех уровней



Цели:

- Сформировать навыки коммуникативной компетентности в партнерском взаимодействии.
- Познакомиться с технологией правильной передачи информации.
- Обучиться навыкам активного слушания и использования вопросных техник.
- Познакомиться с технологией аргументации.
- Отработать техники снижения эмоционального напряжения.



Программа обучения:

- Коммуникация и составляющие эффективной коммуникации.
 - Что такое коммуникация, коммуникативная компетентность.
 - Компоненты и фазы коммуникативного общения.
 - Что мешает эффективному общению.
 - Искажение информации при передаче.
- Отработка навыков вступления в контакт.
 - Отработка навыков вступления в контакт с использованием располагающих к контакту сигналов: вербальных, невербальных, паралингвистических.
- Отработка навыков активного слушания.
 - Формулирования правильных вопросов.
 - "Малого разговора".
 - Уточнения и побуждения к развертыванию ответа.
 - Перефразирования.
 - Интерпретации.
- Отработка навыков аргументации.
 - Структура доказательств.
 - Законы аргумента.
 - Приемы убеждения.
- Эмоциональная компетентность.
 - Уровни компетенции (Я, Мы).
 - Правило резонанса.
 - Отработка техник снижения эмоционального напряжения.



Автор тренинга:



Заносиенко Александр

Бизнес-тренер

Опыт работы:

Начал карьеру с позиции менеджера по продажам, затем возглавил отдел продаж в крупной дистрибьюторской компании.

Также строил системы продаж B2B в компаниях "МТС" - руководитель группы развития, "Мегафон" - руководитель подразделения продаж, "Альпина Паблишер" - Директор направления активных B2B продаж. Руководил направлением в холдинге ОАО "НК "Роснефть".

Сейчас руководит отделом развития пользователей в крупном нефтехимическом холдинге.

Остались вопросы или хотите записаться на данный тренинг?



+7 (495) 775-22-00 (Доб. 298)



seminar@finexpertiza.ru



www.finexpertiza.ru