

KOMUNIKACJA WEWNĘTRZNA – DIALOG I PERSWAZJA

-szkolenie trzydniowe

CEL SZKOLENIA

Uczestnicy szkolenia zwiększą efektywność pracy swojego zespołu, zdobędą praktyczne umiejętności efektywnego komunikowania się między klientami wewnętrznymi firmy, nabeżdą 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, lecz zaczną skutecznie radzić sobie w sytuacjach konfliktowych

UCZESTNICY SZKOLENIA

Dla pracowników tej samej organizacji (firmy, działu, zespołu, projektu)

GŁÓWNE ZAGADNIENIA SZKOLENIA

I. BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU 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

II. 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 i parawerbalnej
- konstruktywne zarządzanie relacjami (spotkaniem, zebraniem, sytuacjami negocjacyjnymi) między pracownikami w oparciu o nowoczesne narzędzia prowadzenia pracy zespołowej (metodologia, techniki, postawy, narzędzia moderowania)

- idea cross-functional teams jako skutecznej pracy zespołowej

III. 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
- implikacje i presupozycje w praktyce

IV. ASERTYWNOŚĆ OSOBISTA, A BIZNESOWA

- Diagnoza postaw pracowników
- Techniki obrony przed postawami agresywnymi / uległymi
- Techniki uzyskiwania porozumienia

V. Warsztaty na temat udoskonalenia komunikacji wewnętrznej (identyfikacja problemów, pomysły rozwiązań, propozycje wdrożeń i ich weryfikacji w czasie)

SPOSÓB PROWADZENIA 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.