Akademia Controllingu



Trening retoryki, perswazji i komunikacji z elementami negocjacji - 2 dni

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL

Trening retoryki, perswazji i komunikacji z elementami negocjacji - 2 dni

KONTAKT

Szkolenia otwarte:
info@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 61 852 33 53
Szkolenia zamknięte:
Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 536 111 571

TRENERZY

Grzegorz Chołuj

Opis szkolenia

CZEGO MOŻESZ SIĘ SPODZIEWAĆ?

Znajdziesz w tym warsztacie dużą dawkę teoretycznej i praktycznej wiedzy z zakresu komunikacji, retoryki i perswazji w kontekście biznesowym.Jak prowadzić rozmowę biznesową (elementy technik negocjacyjnych).Jak świadomie wykorzystać ukrytą w słowach perswazyjną moc?
Zawsze warto pamiętać, że aby być wysłuchanym należy mówić w sposób uporządkowany, zwięzły, zrozumiały, ale też atrakcyjny i sugestywny. Pamiętając przy tym, że ważne są nie tylko „słowa", ale przede wszystkim to, jak je wypowiadamy i jak się przy tym zachowujemy. W każdej sytuacji te trzy elementy: SŁOWA, CIAŁO I GŁOS, powinny pracować na naszą korzyść! A osiągniesz to tylko wtedy , gdy rozpoznasz w sobie ten potencjał i uczynisz z niego własny atut.

Dlaczego warto

CO ZYSKUJESZ?

- udoskonalisz umiejętność komunikacji z innymi ludźmi
- dzięki storytelling’owi i połączeniu go z wcześniej zdobytymi umiejętnościami z pogranicza aktorstwa i improwizacji zyskasz większą pewność siebie w sytuacjach stresowych
- zaufanie do samego siebie na głębszym poziomie dzięki rozpoznaniu własnego potencjału i ograniczeń
- umiejętność uniezależnienia się od wpływu czynników zewnętrznych, związanych z oceną, presją i stresem

- świadomość budowania wiarygodności i autentyczności własnej osoby na poziomie SŁOWA – CIAŁA I GŁOSU.

Program

1. Techniki retoryczne2. Świadoma relacja z rozmówcą3. Zrozumiałość i atrakcyjność przekazu4. Porządkowanie wypowiedzi5. Argumentowanie: oddziaływanie na intelekt i emocji6. Storytelling jako narzędzie wywierania pożądanego wpływu na słuchacza7. Komunikacja językowa8. Budowa wiarygodności – spójność kanałów przekazu (słowo, ciało, głos)9. Świadome zarządzanie głosem jako narzędziem perswazji (MÓJ GŁOS – MOJĄ WIZYTÓWKĄ)10. Przełamywanie barier komunikacyjnych