



OSNOVE POSLOVNE KOMUNIKACIJE

Radionica polazniku pruža dubok i zanimljiv uvid u psihološku pozadinu komunikacije među ljudima, prvenstveno u poslovnom svijetu, ali i u privatnom i svakodnevnom životu. Jeste li se ikada pitali zašto s nekim ljudima komunicirate lako i jednostavno, a s drugima vam je komunikacija nelagodna, riječi teško prelaze preko usana ili vas osoba jednostavno iritira čim je vidite? Imate li problema s prihvaćanjem tuđih ideja? Ili možda s prezentiranjem vlastitih? Mnogi ljudi znaju da imaju dobre ideje, ali imaju osjećaj da ih okolina ne sluša ili ne razumije ili i sami teško slušaju što im sugovornici imaju za reći...

Na ovoj ćete radionici saznati zašto je to tako i što možete učiniti da to promijenite, te usvojiti osnovne vještine koje će Vam omogućiti da promijenite komunikaciju sa svojim kolegama, prijateljima i unutar obitelji.

Kome je trening namijenjen?

Radionica je namijenjena direktorima, managerima, voditeljima, djelatnicima i pojedincima koji žele unaprijediti svoje vještine slušanja i prenošenja poruka kako bi povećali učinkovitost u poslovnom i privatnom okruženju. Usvajanjem pretpostavki i vještina uspješne komunikacije sudionici komuniciraju s više sigurnosti i zadovoljstva u životu što se odražava i na rezultate koje ostvaruju.

Što polaznik dobiva?

Razumijevanje tuđih modela svijeta koje podrazumijeva vještine da se pokaže interes za sugovornika i njegovu poruku te upoznavanje s njegovim vrijednostima i uvjerenjima, iskustvima...

Vještine aktivnog slušanja koje nam omogućavaju da se usmjerimo na sugovornikove verbalne i neverbalne poruke i fokusiramo se na ono što sugovornik govori.

Vještine asertivne komunikacije koja nam omogućava da u komunikaciji s okolinom postavimo granice bez da budemo agresivni.

Vještine samoprezentacije koje su nam potrebne da drugima prezentiramo sebe, svoju osobnost i svoje aktivnosti.

Program radionice:

Komunikacijski model

- kako sugovornik prima informaciju
- filteri; brisanje, iskrivljavanje, poopćavanje u komunikaciji
- redefinirajuće transakcije
- moć unutarnje reprezentacije
- fiziologija izvrsnosti
- fleksibilnost u komunikaciji
- utjecaj okoline na naše stavove, osjećaje i ponašanje
- problem internog filtriranja objektivnih informacija
- utjecaj vrijednosti i uvjerenja na filtriranje informacija
- izgrađivanje pozitivne unutarnje slike o sebi kao preduvjet za uspješnu komunikaciju
- promjena unutarnjeg stanja promjenom ponašanja

Vještine stjecanja povjerenja u komunikaciji

- ostvarivanje odnosa usklađenosti, povjerenja i razumijevanja
- usklađivanje s vanjskim ponašanjem sugovornika
- usklađivanje na razini tonaliteta govora i terminologije
- usklađivanje na razini vrijednosti, uvjerenja i iskustava