

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ВЛИЯНИЕ

Тренинг содержит основные инструменты и понятия, техники и базовые упражнения, направленные на повышение коммуникативного уровня участников и улучшение кросс-функциональных коммуникаций.

Цели: повышение уровня бизнес-коммуникаций, в том числе при кросс-функциональном взаимодействии, а так же передача инструментов влияния и эффективного общения.

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Основы эффективного бизнес-общения.	<ul style="list-style-type: none"> • Базовые принципы и основы эффективной коммуникации. • Каналы коммуникации и их характеристики. • Модель коммуникации «Айсберг» П.Вацлавика. Причины сбоев коммуникации.
Влияние через структуру. Подготовка к деловому и общению.	<ul style="list-style-type: none"> • Целеполагание как фундамент результата общения. • Правило подготовки к деловому общению «ЗаКОН». • Структура информационного сообщения. • Выбор роли для общения.
Влияние в диалоге. Эффективное восприятие и передача информации.	<ul style="list-style-type: none"> • Активное слушание: алгоритм «ПАУК». • Модель «4х ушей» и «4х языков» Ш.Фон Туна. • Структура информационного сообщения. • Вовлечение в диалог собеседника. • Перехват инициативы, этичное перебивание собеседника.
Индивидуальные особенности собеседника. Типология личности.	<ul style="list-style-type: none"> • Типология личности в коммуникации • Коммуникативные стили разных поведенческих типов. • Учет особенностей коммуникации с каждым из типов. • Стратегия подбора аргументов для каждого типа.
Общение, не нарушающее границы. Работа с эмоциями в коммуникациях.	<ul style="list-style-type: none"> • Принципы ассертивного общения. • Технологии «Я-высказывания». Принципы выражения эмоций. • Ассертивный отказ, ассертивная просьба. • Работа с эмоциями, снижение напряженности.

Результат:

- ✓ Участники понимают основы эффективной коммуникации, осознают причинно-следственные связи возникновения коммуникационных сбоев. Умеют разделять компоненты общения на рациональные и эмоциональные.
- ✓ Участники научились планировать и готовиться к встречам и кросс-функциональным коммуникациям, используют верную структуру сообщений, понимают в какой роли необходимо коммуницировать в конкретной ситуации.
- ✓ Участники освоили приемы активного слушания при коммуникации. Умеют раскладывать входящее и исходящее сообщение на «4 уха/языка» и определять/закладывать возможные разные смыслы сообщений.
- ✓ Участники умеют вовлекать собеседника в диалог, перехватывать инициативу и этично перебивать собеседника в общении.
- ✓ Участники умеют определять тип собеседника, выстраивать коммуникацию и влиять на него.
- ✓ Участники понимают принципы общения не нарушающего собственные и чужие границы, умеют выразить недовольство ассертивно, умеют просить и отказывать, не разрушая отношения.

Прохождение тренинга «Эффективные коммуникации» повышает общий уровень и культуру общения, улучшая межличностное и кросс-функциональное взаимодействие. Руководители, прошедшие данный тренинг, отмечают, что освоение инструментов курса и применение их на практике, положительно влияет на имидж в глазах коллег и собеседников, усиливает кросс-функциональное общение и помогает решать возникающие трудности в общении с коллегами.

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.