

Komunikacja niewerbalna: źródło wiedzy o rozmówcy

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi		2019/05/15/13272/402318	
Cena netto	720,00 zł	Cena brutto	720,00 zł
Cena netto za godzinę	60,00 zł	Cena brutto za godzinę	60,00
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		12	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-05-20	Termin zakończenia usługi	2019-05-20
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-05-15	Termin zakończenia rekrutacji	2019-05-20
Maksymalna liczba uczestników		40	
Kategoria główna KU		Usługi	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych	
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?		Nie	
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?		Nie	

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		Klinika Wiedzy Agata Drabek	
Osoba do kontaktu	Agata Drabek	Telefon	+48608638947
E-mail	agatadrabek@klinikawiedzy.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest: Zapoznanie się z podstawowymi informacjami na temat komunikacji perswazyjnej oraz zasadami przepływu komunikatów Przećwiczenie sposobów zwiększania własnej wiarygodności podczas komunikowania się oraz umiejętności argumentowania, zadawania pytań i prezentacji przekazu w procesach sprzedażowych i negocjacyjnych Poznanie technik perswazji słownej, w tym odpowiedniego doboru słów, budowy zdań i dostosowywania komunikatu do charakterystyk odbiorcy oraz praktyczny trening z wykorzystaniem tych umiejętności Zaznajomienie się z głównymi przeszkodami pojawiającymi się w procesie porozumienia z partnerem sprzedażowym lub negocjacyjnym i sposobami ich zwalczania Poznanie sposobów na osiągnięcie porozumienia z trudnym klientem bądź partnerem w negocjacjach

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Program szkolenia

- Podstawy komunikacji perswazyjnej Czym jest komunikacja perswazyjna i kiedy jej używać? Nadawca, odbiorca i kanał komunikacyjny – zasady przepływu informacji Fazy komunikowania perswazyjnego Komunikacja perswazyjna jako narzędzie wpływania na innych: przykłady „z życia wzięte”
- Elementy towarzyszące komunikacji perswazyjnej Zwiększanie wiarygodności nadawcy komunikatu Posługiwanie się różnymi kanałami komunikacyjnymi a skuteczność komunikacji perswazyjnej Sztuka argumentowania w sprzedaży i negocjacjach Sztuka zadawania pytań w sprzedaży i negocjacjach Prezentacja przekazu – poszukiwanie najskuteczniejszych sposobów
- Techniki perswazji słownej „Magiczne” słowa – które i jak wpływają na nastrój i decyzje ludzi? Zdania zawierające założenia nadawcy – w jaki sposób świadomie przemawiać do nieświadomości? Dopasowanie się do metaprogramów odbiorcy – jak wykorzystać znajomość słuchacza aby osiągnąć sukces perswazyjny?
- Bariery i błędy komunikacyjne w sprzedaży i negocjacjach Trudny rozmówca, trudny klient Jak go

wysłuchać? Jak interpretować jego zachowania? Jak wyrazić swoją empatię? Jak za pomocą komunikacji szukać wspólnego rozwiązania?

Warsztaty praktyczne

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

W efekcie szkolenia Uczestnicy:

Uczestnik będzie wiedział, jakie są zasady przepływu komunikatów w komunikacji perswazyjnej oraz kiedy używać takiego sposobu porozumiewania się

Uczestnik będzie umiał za pomocą własnego wizerunku i odpowiedniego doboru elementów komunikacji perswazyjnej wpływać na pozytywny odbiór komunikatu przez rozmówcę oraz na zmianę jego postaw i przekonań

Uczestnik będzie znał i potrafił zastosować lingwistyczne techniki zwiększające skuteczność wpływania na odbiorcę komunikatu

Uczestnik będzie wiedział, jakich błędów komunikacyjnych należy unikać i jak radzić sobie z przeszkodami pojawiającymi się na drodze porozumienia z partnerem handlowym lub negocjacyjnym

Uczestnik będzie umiał za pomocą odpowiedniego komunikowania się dojść do porozumienia z trudnym rozmówcą

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników wszystkich branż. Minimalna liczba uczestników: 10 osób.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Komunikacja niewerbalna: źródło wiedzy o rozmówcy	2019-05-20	07:00	19:00	12:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Maciej Roziewski
Obszar specjalizacji	zarządzanie czasem, komunikacja w zespole, obsługa klienta, praca zespołowa, motywowanie pracowników, podstawowe i zaawansowane arkusze kalkulacyjne Excel

Doświadczenie zawodowe	menadżer, trener, właściciel firmy szkoleniowej
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Przeprowadzenie szkoleń w obszarze specjalizacji dla firm o profilu produkcyjnym, medycznym, włókienniczym, kancelarii komorniczych, spółdzielni mieszkaniowych, branży budowlanej, motoryzacyjnej
Wykształcenie	wyższe

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Piotrkowska 249/251/22 90-456 Łódź, woj. łódzkie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Na życzenie Zamawiającego miejsce realizacji szkolenia może ulec zmianie.</p>	Warunki logistyczne:
--	----------------------