

Komunikacja niewerbalna: źródło wiedzy o rozmówcy

Usługa archiwalna

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	2019/10/19/13272/474867		
Cena netto	480,00 zł	Cena brutto	480,00 zł
Cena netto za godzinę	60,00 zł	Cena brutto za godzinę	60,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	8		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-10-24	Termin zakończenia usługi	2019-10-24
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-10-19	Termin zakończenia rekrutacji	2019-10-24
Maksymalna liczba uczestników	35		
Kategoria główna KU	Rozwój osobisty		

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 uzyskanie 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
- Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Cel usługi

Szczegółowe informacje o usłudze

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. Wymagana 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	2019-10-24	08:00	16:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Maciej Roziewski
-----------------	-------------------------

Obszar specjalizacji	obsługa klienta, radzenie sobie ze stresem, zarządzanie czasem, komunikacja
Doświadczenie zawodowe	trener, dyrektor zarządzający, właściciel firmy doradczo-szkoleniowej
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Przeprowadzenie szkoleń w obszarze specjalizacji (kilkaset godzin szkoleń)
Wykształcenie	wyższe

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Orla 10/12 95-200 Pabianice, woj. łódzkie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Na życzenie Zamawiającego miejsce realizacji szkolenia może ulec zmianie.</p>	Warunki logistyczne:
---	----------------------