



СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ

ПРАКТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС-КУРС ДЛЯ: развития коммуникативных компетенций менеджеров и руководителей компаний.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: лекция, анализ ситуаций, практические рекомендации.

УНИКАЛЬНОСТЬ: методика развития личных коммуникационных навыков является простой для повседневного практического применения и позволяет совершенствовать любые коммуникативные компетенции для решения необходимых задач.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ СЕМИНАРА:

- Научиться выделять и усваивать новую информацию, способную сформировать уникальные индивидуальные компетенции коммуникаций в условиях формального и неформального общения.
- Оценивать, раскрывать и развивать свой коммуникативный потенциал для принятия правильных управленческих решений в ограниченный период времени.
- Обобщить, систематизировать и увидеть практическую составляющую в знаниях по вопросам коммуникаций, усвоенных ранее.
- Научиться управлять различными коммуникативными ситуациями, воздействовать на поведение партнеров, формировать необходимые контакты и связи.
- Развивать систему совершенствования коммуникативных навыков на практике.

РЕЗУЛЬТАТ БИЗНЕС-КУРСА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ:

Изученные методы, слушатели смогут успешно использовать в повседневной жизни: при проведении переговоров, решению конфликтов, подготовке презентаций и выступлений, развитию новых связей и отношений, построению карьеры и управлению подчиненными.

ПРОГРАММА БИЗНЕС-КУРСА:

МОДУЛЬ 1. Определение и формирование целей и задач коммуникаций; анализ текущих навыков, оценка потенциала; диагностика возможностей и построение системы корректировки личных коммуникативных навыков.

МОДУЛЬ 2. Методы оценки внешней ситуации; технологии проведения сценарного и факторного анализа; необходимость и важность подготовки.

МОДУЛЬ 3. Ключевые инструменты влияния и манипуляции: выявление, практическая адаптация, формирование навыка влияния, применение на практике.

МОДУЛЬ 4. Методы анализа и контроля типовых коммуникаций: переговоры, совещания, презентации; план диагностики потенциальных проблем в области работы сотрудников с точки зрения коммуникативных навыков; пошаговые алгоритмы развития коммуникативных навыков.

МОДУЛЬ 5. Переговоры: спор - как получать результат в споре; вопросы - как задавая вопросы узнать истинный ответ; визуализация информации при переговорах; базовые переговорные техники; основные стратегии и тактики переговорного процесса; персональный план развития переговорных навыков.

МОДУЛЬ 6. Слова и предложения: наша речь - что слышим мы и что слышат окружающие; «волшебные» слова - поиск и практическое применение; слово «нет» – начало и продолжение проблем.

МОДУЛЬ 7. Совещания: базовые проблемы любого совещания; коммуникации на совещаниях; форматы эффективных совещаний.

МОДУЛЬ 8. Презентации и выступления: страх публичного выступления; презентация: как делать и на что обращать внимание; алгоритм развития персональных презентационных навыков; методы решения проблемных ситуаций при выступлении; рекомендации в подготовке и проведении презентаций.

МОДУЛЬ 9. Мимика и жесты: типовое восприятие среднестатистическим человеком; что видим мы и что видят окружающие; как использовать, своё Я для достижения оптимального результата.

МОДУЛЬ 10. Система управления рисками, возникающими в процессе коммуникаций, методики выхода из конфликтных ситуаций.



Константин Сергеевич Савкин

Бизнес-тренер и консультант по вопросам управления бизнесом и персоналом в кризисных ситуациях, маркетинга и продаж на российском и международных рынках, курировал разработку более 20 стратегий для компаний различного профиля.

Автор тренинговых программ и семинаров, которые посетили более 6000 человек из 16 регионов России, многочисленные отзывы и рекомендации участников доступны на сайте: www.SavkinKS.ru