



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

Общайтесь с другими так, как они бы хотели, чтобы вы общались с ними!
(новое правило коммуникации)

Любая задача в работе требует непосредственного общения с другими людьми. Те, кто не любят или не умеют общаться, получают меньше доверия и поддержки коллег, реже находят сторонников своих идей, сложнее преодолевают конфликтные ситуации.

На тренинге вы узнаете, что такое эффективная коммуникация, научитесь легко и непринужденно устанавливать хороший контакт с разными людьми и достигать взаимопонимания, ускоряя решение ваших задач.



 АУДИТОРИЯ Сотрудники, в чьи обязанности входит эффективное взаимодействие с другими коллегами	 ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ 1 день (6 часов)
 ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА Научиться легко, уверенно и эффективно общаться с коллегами, партнерами, подчиненными, руководством, школьниками/студентами.	 КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ 20 человек в группе для максимальной эффективной отработки
 ЗАДАЧИ <ul style="list-style-type: none">• Развить навык экспресс-оценки других людей по их поведению• Научиться выстраивать коммуникации с учетом психотипа собеседника• Сформировать умение доброжелательно и уверенно отстаивать свои интересы	 ФОРМАТ <ul style="list-style-type: none">• Тренинг имеет исключительно практическую направленность. Большое количество активных упражнений позволяет лучше освоить инструменты и существенно развить навыки успешного коммуникатора.• Информационные блоки, групповые дискуссии, фасилитация, видео разборы... ПОНАДОБИТЬСЯ <ul style="list-style-type: none">• Зал со свободным передвижением стульев, минимум 4 флипчарта с 5 листами на каждом (или листов А0 + малярный скотч, чтобы повесить на стену), маркеры для каждого флипчарта, проектор, экран/белая стена, акустическая система.



СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА

Почему люди не понимают друг друга?

- Как выглядит процесс передачи и восприятия информации?
- Критические точки и причины искажения информации.
- Как преодолеть барьеры во взаимопонимании. Простые и эффективные способы.

Модель поведенческих типов DISC

- Модель поведенческих типов «D.I.S.C» У. Марстона: основные понятия и достоинства
- Внешние и внутренние характеристики типов
- Экспресс-диагностика типа человека по внешним признакам
- Фразы: Как говорить на его языке?
- Фокус: О чем с ним говорить? Что его мотивирует и увлекает?
- Поведение: Как держаться и как себя вести?
- Ответ на стресс: Как выйти из напряженной и стрессовой ситуации?
- Избегать: Чего нельзя делать ни в коем случае, чтобы не «потерять» собеседники?

Невербальная коммуникация

Теория поколений

- Характеристики поколений
- Как найти подход в коммуникации с каждым типом

Применение коммуникации в нематериальной мотивации