

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Тренинг улучшает навыки коммуникации для более эффективного приема и передачи информации. Программа включает основные инструменты и понятия, техники и базовые упражнения, направленные на повышение коммуникативного уровня участников и улучшение кросс-функциональных коммуникаций. В программе учтены особенности живого общения и онлайн-взаимодействия.

Цели: повышение уровня бизнес-коммуникаций, в том числе при кросс-функциональном взаимодействии, а также повышения уровня влияния и эффективности общения.

Особенности онлайн-тренинга: тренинг включает в себя много практических упражнений для отработки полученных знаний и формирования новых навыков.

Для кого: сотрудники разного уровня.

Каждый модуль включает:

- тренинг на интерактивной платформе по видеосвязи с практическими заданиями, продолжительность тренингового блока – 2 часа
- задания для самостоятельного выполнения. Межмодульная поддержка происходит в закрытом канале с чатом в Telegram. В канале будут выставляться небольшие теоретические блоки и домашние задания, отчет о выполнении которых будет размещаться в чате с обратной связью от тренера.

Формат: 5 сессий по 2,5 часа + межмодульная работа с участниками в Telegram между модулями.

Участники – не более 20 человек в группе

1 модуль. Основы эффективного бизнес-общения.	<ul style="list-style-type: none"> • Базовые принципы и основы эффективной коммуникации. • Правило подготовки к деловому общению «ЗаКОН». • Целеполагание как фундамент результата общения. • Каналы коммуникации и их значение. • Модель коммуникации «Айсберг» П.Вацлавика.
2 модуль. Эффективный прием информации.	<ul style="list-style-type: none"> • Модель «4х ушей» и «4х языков» Ш.Фон Туна. • Активное слушание: алгоритм «ПАУК». • Помехи восприятия, барьеры слушания. • Перехват инициативы, этичное перебивание собеседника.
3 модуль. Эффективная передача информации.	<ul style="list-style-type: none"> • Структура информационного сообщения. • Аргументация ТАП. • Вовлечение собеседника в диалог или тему. • Рекомендации по передаче информации.
4 модуль. Модель индивидуальных различий.	<ul style="list-style-type: none"> • Тестирование участников. • Типология личности в коммуникации. • Коммуникативные стили разных поведенческих типов. • Принципы взаимодействия и влияния на каждый тип.
5 модуль. Работа с эмоциями и манипуляциями в коммуникациях. Отстаивание своих границ.	<ul style="list-style-type: none"> • Базовые эмоции по К.Изарду. Управление негативными эмоциями. • Распознавание и предупреждение стресса. Техники быстрого восстановления после стресса. • Понятие, типы и цели манипуляции. • Профилактика манипулятивных воздействий • Способы выражения эмоций. • Принципы ассертивного общения и выражения эмоций.

Результаты онлайн-тренинга:

участники повысят уровень передачи и приема информации, научатся подбирать аргументы в зависимости от типа собеседника, смогут структурировать свои сообщения и вовлекать собеседника в диалог, узнают как управлять своими эмоциями и противостоять манипуляциям, повысят стрессоустойчивость и научатся выражать свои эмоции, не нарушая границ собеседника.

*Программа может быть дополнительно скорректирована с учётом пожеланий заказчика.