

- KOMUNIKACYJNYCH
- SPRZEDAŻOWYCH
- NEGOCJACYJNYCH



Nazwa szkolenia: **BEHAWIORALNA KONTROLA DYNAMIKI PROCESU KOMUNIKACJI**

Miejsce szkolenia: **Warszawa**

Data rozpoczęcia: **30 marca – 1 kwietnia 2009**

Czas trwania szkolenia: 3 dni

Adresaci szkolenia: Docelowa grupa, do której kierowane jest szkolenie to kadra zarządzająca, skupiająca menedżerów oraz grupy wyspecjalizowanych handlowców, w skład której wchodzi zarówno kupcy, jak i sprzedawcy.

Typ oferowanych szkoleń: otwarte/zamknięte/stacjonarne/wyjazdowe

Cena: 1 870 pln /os. Grupa do 12 osób

Pod pojęciem **BKNPK** kryje się trening kompetencji komunikacyjnych, który ma na celu poprawę efektywności poprzez wykorzystywanie prostych strategii i umiejętności komunikacyjnych adekwatnych do indywidualnego stylu komunikowania się uczestników. Umożliwia to elastyczne dopasowywanie się do zmieniających się sytuacji rynkowej.

Zdobyte umiejętności

Wiedza merytoryczna oraz umiejętności świadomego wykorzystywania niewerbalnych technik komunikacyjnych, pozwolą lepiej kontrolować emocje, dokładniej obserwować i klasyfikować zachowania, widzieć więcej informacji ujawnianych nieświadomie przez drugą stronę, co z kolei pozwoli na głębsze i lepsze rozumienie procesu komunikacji.

Korzyści płynące z udziału w szkoleniu:

- unikanie nieporozumień komunikacyjnych
- przejrzystość gestykulacji wspierająca jasność wypowiedzi
- nauka technik manipulacyjnych i obrona przed nimi
- zarządzanie własnymi emocjami i świadome wpływanie na emocje innych
- umiejętność słuchania ludzi ze zrozumieniem, co wbrew pozorom nie zawsze jest takie oczywiste