



360 fokos kommunikátor

Tudatos hatás gyakorlás és kommunikáció

Hogyan tudunk szervezeti szinteken átívelően, minden irányban hatni és hatékonyan kommunikálni? Milyen eszközeink vannak például a negatív vélemények higgadt kezelésére, vagy a nehéz helyzetek, konfliktusok konstruktív megoldására? Hogyan erősítsük személyes márkánkat és bővítsük kapcsolatrendszerünket hatékonyan? Miként tudunk felfelé befolyásolni?

A fejlett kommunikációs készség és a tudatos hatás gyakorlás manapság az egyéni siker kulcstényezői szakmától és pozíciótól függetlenül. Mindegy, hogy ügyfeleinkkel, más szakmai hátterű vagy külföldi kollégáinkkal, feletteseinkkel kell kommunikálni, a másik nézőpontjának figyelembe vétele és saját üzenetünk hatékony átadása nélkül nem lesz elég eredményes az együttműködés, szervezeti és egyéni céljaink elérése csorbulhat.

A három napos képzés a hatékony kommunikáció eszköztárának felvonultatásával és a 360 fokos pozitív befolyásolás módszereivel kívánja fejleszteni ezen fontos készségeket.



Fő célcsoport

- Legalább 5 év tapasztalattal rendelkező munkatársak, szervezeti szinttől függetlenül
- **Nyelv:** Magyar

Módszertan

- 3-4 hét a tréningnapok között
- 8-10 fős csoportok
- Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről
- Group coaching megközelítés
- Összefoglaló memóriakártyák, hogy mindig zsebben legyen a tudás

Időpontok, helyszín

- 2020. október 8.
- 2020. november 3.
- 2020. november 26.
- **Helyszín:**
1007 Budapest, Margitsziget
Danubius Grand Hotel
Krauthammer / Human Digital Group iroda
- **Képzési ár:**
270.000 Ft + Áfa/fő
250.000 Ft + Áfa/fő/vállalat



Tartalom

1. nap: Kommunikációs eszközök és stílusok

- # Tudatos hatásgyakorlás
- # Saját és mások nézőpontjának összehangolása
- # Kérdések hatalma - nyitott és zárt kérdések
- # Aktív hallgatás
- # Visszajelzés másoknak konstruktív módon
- # Hatékony kommunikáció: a cél elérése és a kapcsolat megőrzése
- # 5 féle kommunikációs stílus megismerése
- # Asszertív kommunikáció a gyakorlatban: különböző stílusok felismerése és kezelése

Egyéni Akciótervek meghatározása

2. nap: Kapcsolati szintek – 360 fokban hatni

Beszámoló a gyakorlati megvalósításról

- # Stakeholder elemzés – Kiket szeretnék befolyásolni?
- # Hatékony előadások
- # Javaslatok eladása mások felé – hierarchikus hatalom nélkül
- # Ellenvélemény, kritika kezelése higgadtan
- # Lobbizás és belső politika: lobbizás térkép felállítás egy projekthez
- # Személyes márka – hogyan erősítsük?
- # Networking – tudatos kapcsolatépítés

Egyéni akciótervek meghatározása Egyéni Akciótervek kialakítása

3. nap: Speciális kommunikációs helyzetek

Beszámoló a gyakorlati megvalósításról

- # Csoportos tárgyalások
- # Érvelési stílusok
- # Hogyan „adjam el” önmagam sikeresen?
- # Mikor, kinek és hogyan mondjunk hatékonyan 'NEM'-et?
- # Konfliktusos helyzetek kezelése
- # A virtuális megbeszélések speciális kihívásai
- # Felfelé befolyásolás – Hogyan alakítsunk ki gyümölcsöző együttműködést vezetőinkkel

Egyéni Akciótervek kialakítása

Zárás, tanúsítvány

Tanácsadó



Kis Anikó

Tapasztalat

- # Tanácsadó, tréner – Krauthammer Magyarország, Human Digital Group
- # Global Diversity & Inclusion Program Manager, Work-Life Integration – IBM
- # Szervezeti sokszínűség és befogadás regionális vezető (Európa, Latin-Amerika, Közel-Kelet / Afrika) – IBM

Képzettség

- # Akkreditált TTI Success Insights (DISC) tanácsadó
- # Női vezetőknek szóló képzések (IBM, Krauthammer)
- # Menedzsment tréningek (IBM)
- # Interkulturális Kompetenciák Trénereknek kurzusok

