

Dobrý den, dovolte nám, abychom Vás pozvali na semináře:

Úspěšná a chytrá komunikace, budování vztahu, jak se dohodnout

DATUM A MÍSTO KONÁNÍ:

17. 06. 2016, Ostrava

29. 06. 2016, Praha

Kurz je určen:

Nákup, prodej.

Obchodníci (obchodní zástupci, manažeři pro klíčové zákazníky, prodejci), vyjednávači, obchodní manažeři, nákupní manažeři. Kdokoli, kdo musí vyjednávat.

To nejlepší z typologie /osobnosti MBTI/, /asertivity/ a/obrany proti manipulaci/! Všechny informace jsou logicky propojené a užitečné pro praxi. Každá fáze semináře navazuje na další a rozvíjí ji.

Účastníci získají:

Naučí se s jistotou vstupovat do různých sociálních situací a využít přednosti své osobnosti. Budou umět budovat vztah a svou přirozeností a profesionalitou. Konkrétně budou umět konstruktivně kritizovat, žádat druhé o změnu, jasně sdělovat své myšlenky. Naučí se pracovat s emocemi při jednání s druhými.

Získají jasný a chytrý návod jak říkat ne tak, aby to druhý přijal a nenarušily se vztahy.

V poslední řadě rozezná manipulaci a získá návod, jak se jí konkrétně bránit.

Zvýší si sebejistotu, sebevědomí a sebehodnotu nejen v obchodních jednáních.

Program kurzu:

Typologie MBTI

Co je pro mě typické v komunikaci?

Jaké jsou mé preference osobnosti?

Proč si s někým rozumím a s někým ne?

Mé přednosti a mé rezervy

Eliminace nedorozumění konfliktů

Propojení typologie MBTI s asertivitou

Sdělování kritiky, nepříjemných informací a pochvaly vzhledem k typu osobnosti

Konstruktivní kritika

Psychologie komunikace – vědomá komunikace

Obrana proti manipulaci a nátlaku - kontramanipulace

Rozeznání taktik manipulátorů

Typologie manipulátorů

Emoce v manipulaci

Kontramanipulace –návuk rychlých reakcí

Obrana proti manipulaci chytrou komunikací

Jednání s problémovými lidmi

Jak přijímat a reagovat na kritiku (ať už je jakákoli)

Úspěch – přiměřené sebevědomí, sebehodnota a sebeúcta a vysoká úroveň komunikačních dovedností

Metody výuky:

Výklad, diskuze, testy, příklady, demonstrace příkladů, vlastní situace účastníků jako základ pro seznámení s asertivitou a technikami, které lze využívat, vyzkoušení technik na konkrétních situacích. Koučování skupiny.

Malá skupina posluchačů Vám umožní konzultaci konkrétních problémů .

Časový rozvrh kurzu:

09: 00 – 17.00 PREDNÁŠKA + Diskuze + konzultace

Velikost skupiny

Pro zajištění interaktivnosti cca 10 účastníků v jedné skupině.

Materiály : Pracovní materiály

Zakončení kurzu: Certifikát

PŘEDNÁŠÍ A KONZULTUJE:

Mgr. Zdeňka Tmějová

lektorka, koučka, terapeutka a specialistka na komunikaci

Absolventka katedry filosofie a psychologie FF UK v Praze.

Praxe : Psycholožka Magistrátu , Lidské zdroje ve firmách

Dále působila jako konzultantka ve společnosti pro personální poradenství Axion s.r.o.

Prošla výcvikem v **GESTALT terapii, Kognitivně-behaviorální terapii a NLP** (Neurolingvistické programování).

Vede semináře zaměřené na rozvoj osobnosti: komunikace, koučink, asertivita, protimanipulační

techniky, **emoční inteligence**, mozkový jogging, zvládnání stresu či prevence syndromu vyhoření. Věnuje se individuálnímu koučinku a psychoterapii.

ÚČASTNICKÝ POPLATEK :

Školné a služby : 4 200, 00 Kč

21% DPH: 882, 00 Kč

CELKEM: 5 082, 00 Kč

Účastnický poplatek zašlete:

ČSOB : č.ú. 221 903 844 / 0300 , IBAN: CZ13 0300 0000 0002 2190 3844

IČO : 284 27 637, DIČ: CZ 284 27 637,

V ceně semináře jsou rozsáhlé materiály, případové studie.

Občerstvení v průběhu kurzu a teplý oběd.

ORGANIZAČNÍ INFORMACE:

Před kurzem vždy zasíláme konkrétní upřesnění místa konání semináře

MÍSTO REALIZACE KURZU :

OSTRAVA:

Mercure Ostrava Center, hotel Mercure Ostrava Center, Českobratrská 18/1742, 702 00 OSTRAVA, Tel: (+420)595606600

PRAHA: HOTEL GALERIE ROYALE**, Křižíkova 331/87, Praha - Karlín, www.galerieroyale.cz**

SEKRETARIÁT INFORMACE:

INORGA Tréninkové centrum s.r.o.,

Sídlo společnosti: Na poříčí 1041/12, Nové Město, 110 00 Praha 1

POBOČKA: Spojů 835/2 , 708 00 OSTRAVA- Poruba

Tel: 00420/222 365 894, 212 340 304, Mobil: 00420/604 729 119 , 733 465 880

PŘIHLÁŠKA, ano, zúčastním se kurzu :

Úspěšná a chytrá komunikace, budování vztahu, jak se dohodnout

O	17. 06. 2016,	Ostrava	var.symbol	090616
O	29. 06. 2016,	Praha	var.symbol	290616

1. Příjmení, jméno, titul:

Funkce: E-mail:

Název a přesná adresa / fakturační/ organizace:

Přesná adresa: PSČ:

Telefon: Mobil: Fax:

IČO: DIČ:

Bankovní spojení:

Jméno pracovníka, který je zodpovědný za vzdělávání ve firmě:

Tel: E-mail:

Obchodní a storno podmínky:

Účastnický poplatek zahrnuje náklady na seminář/trénink, podklady ke každé akci, oběd, občerstvení během dopolední a odpolední přestávky a konferenční set.

Zaslaná přihláška je závazná. V případě odhlášení v průběhu 14 dní před konáním akce získáte zpět 50% ceny akce.

Při odhlášení 3 a méně pracovních dní před konáním akce či při neúčasti bez odhlášení Vám bohužel platbu za akci nemůžeme vrátit.

Neproběhla-li platba za akci z Vaší strany před konáním akce,

bude Vám v prvním případě fakturováno 50% ceny akce, ve druhém pak 100% ceny akce. Samozřejmě je možné převést účast na akci kolegu/kolegyni. Odhlášení ze semináře/tréninku musí být provedeno písemně (e-mailem, faxem).

Pořadatel si v případě vážných důvodů vyhrazuje právo na změnu programu.

Náklady na ubytování v místě konání akce nejsou v ceně účastnického poplatku zahrnuty

var. symbol:

Podpis :