

UČINKOVITO POSLOVNO KOMUNICIRANJE

»Ljudje dojemajo kot strokovnjaka tistega, ki se jasno in učinkovito izraža !«

Na delavnicah se bomo naučili **učinkovite, jasne in konsistentne komunikacije, osebno in po telefonu**, da bo stranka razumela polni pomen povedanega, obenem pa se bo tudi sama počutila slišano in razumljeno. Spoznali bomo tudi, **kako uporabljati neverbalna sporočila in govorico telesa**, kajti komunikacija daleč presega uporabo besed.

Ni dobrega posla brez učinkovitih pogajanj, zato bomo govorili tudi o tem, **kako doseči s stranko sporazum**, ne da bi ogrozili prihodnjo komunikacijo in sodelovanje, temveč okrepili win-win odnos, kar je pogoj za dolgoročno sodelovanje.

V poslu ne dosežemo tega, kar si zaslužimo, temveč to, kar si izpogajamo!

Nabor vsebin:

- Osnove **jasne, učinkovite in konsistentne poslovne komunikacije**
- Kako uporabljati neverbalna sporočila in govorico telesa – komunikacija daleč presega uporabo besed
- Kako s sogovornikom ustvarimo odnos in pripravljenost za sodelovanje?
- Naučimo se aseritvnega komuniciranja
- Pomen aktivnega poslušanja - poslušati in slišati
- Upoštevanje sogovornika in obvladovanje konfliktnih situacij
- **Pogajanja kot način za doseganje sporazuma**
- Učinkovito **hladno klicanje in komuniciranje po telefonu**
- **Sestanki** nas veliko stanejo – naučimo se biti učinkoviti!
Izoghnimo se neplodnemu debatiranju, kritiziranju in razvlečenim sestankom!
- **Osnove poslovnega bontona**, primeri in pomen medkulturnih razlik
- **Govorništvo in javni nastop** – postanite karizmatični govorec, ki navduši in prepriča občinstvo!

Konkreten program, število in trajanje delavnic se oblikuje v skladu s potrebami naročnika!