



Etkileme ve İkna Becerileri

Amaç:

Yeni bir fikir veya öneri için patronunuzdan veya meslektaşlarınızdan destek almak göz korkutucu bir fikir olabilir. Bu kurs, işyerinde ve özel hayatınızda daha emin, etkili ve ikna edici olmanızı sağlayacak şekilde tasarlanmıştır. Tercih ettiğiniz etki tarzını tanımlayabilecek, fikir şekillendirici olarak hareket edebilecek ve özellikle toplantılarda kendinizi duyabileceksiniz.

İçerik:

Etkileme ve İkna Etme Arasındaki Fark

- Etki ve ikna tanımlama
- Rolünüzde etkileme ve ikna etme bağlamını belirleme

Olumlu ve İddialı İletişim

- Kişisel iletişim tarzınız
- İletişim tarzı, öz-analiz / beceri denetimi
- 'Evet' demediğin zaman 'hayır' demelisin.
- Fikirlerinizi etkili bir şekilde ifade etmek (Uygulama)
- Toplantılara katkıda bulunmak ve başkalarıyla işbirliği kurmak (Uygulama)

İkna edici ve Etkili İletişim

- Kolay, net ve Doğru İletişim Kurmak
- Sorgulama ve dinleme becerilerinizi geliştirmek
- İkna Edici İletişim
- İkna Edici Davranış Prensipleri
- İkna Etmede Yapılan Yanlışlar
- Çalışırken olumlu bir izlenim yaratmak (Uygulama)

Transaksiyonel Analiz Yaklaşımı Nedir?

- TA'da Ego Durumları
- Ego Durumlarını Tanıyalım?
- Ben Nasıl Davranıyorum?
- İlişkilerde Roller ve Ego Durumları
- Öğrenilmiş Çaresizlik Prensibinin İlişkilere Yansıması
- İlişkilere Ne Kadar Yatırım Yapıyoruz?
- Müşterinin Ego Durumuna Göre Çözüm Sunmak
- İlişkilerde Kendimize Dışarıdan Bakmak (Uygulama)