

ΜΕΘΟΔΟΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ - ΧΤΙΣΙΜΟ ΟΜΑΔΑΣ, ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ, ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το Σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη επιχειρήσεων κάθε βαθμίδας που αναζητούν αποτελεσματικούς τρόπους επικοινωνίας και συνεργασίας τόσο με τους πελάτες όσο και με τους συνεργάτες.

ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το σεμινάριο αποσκοπεί στην βελτίωση των γνώσεων και των ικανοτήτων των συμμετεχόντων σε θέματα επικοινωνίας, συνεργασίας και χτισίματος σχέσεων συνεργασίας και εμπιστοσύνης τόσο μεταξύ των συναδέλφων όσο και με τους πελάτες.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Εισαγωγή στην επικοινωνία. Τι σημαίνει "επικοινωνία". - Ρόλος και αξία της επικοινωνίας στη σύγχρονη επιχείρηση - Μορφές επικοινωνίας - τα βασικότερα επικοινωνιακά λάθη - Ο πελάτης και τα χαρακτηριστικά του - Οι ανάγκες του πελάτη και πώς να τις κατανοήσουμε - Τρόποι επικοινωνίας - Γλώσσα του σώματος - Μη λεκτική επικοινωνία - Ο κύκλος του Ιπποκράτη - γνωρίζοντας τον εαυτό μας - οι 4 τύποι προσωπικότητας - ανακαλύπτοντας τον συνομιλητή Πώς να μιλάμε και να συμπεριφερόμαστε στον πελάτη - Ειδικά θέματα της γλώσσας του σώματος, ανάλυση των διαφόρων κινήσεων - στάσεων, χειρονομιών και της σημασίας τους

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Για την υλοποίηση του εκπαιδευτικού προγράμματος χρησιμοποιούνται οι πιο σύγχρονες μέθοδοι βιωματικής εκπαίδευσης, τα πιο μοντέρνα διδακτικά εργαλεία, και μία τεράστια γκάμα από αυτοδιαγνωστικά τεστ (selfdiagnostic tests) και επιχειρηματικά παιχνίδια (business simulation games) απόλυτα προσαρμοσμένα στις δικές σας ανάγκες. Για την διεξαγωγή του προγράμματος χρησιμοποιείται ο πιο πλήρης και τεχνολογικά σύγχρονος εξοπλισμός (Οθόνες Προβολής, projectors, notebooks, κ.α.).

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

12 ώρες

ΕΝΤΥΠΟ ΥΛΙΚΟ

Για κάθε θεματική ενότητα ξεχωριστά διανέμονται σημειώσεις, ενώ ταυτόχρονα παρέχεται στον κάθε καταρτιζόμενο πλήρες εκπαιδευτικό υλικό (folder εκπαίδευσης, σημειώσεις, άρθρα, case studies, διαφάνειες, κ.α.).