



IIR

Célratörő kérdések
a vezetésben,
az üzleti
kommunikációban
és az
értékesítésben!

Kérdezési szakértő: Kérdezéstechnika haladóknak – Helyzetgyakorlatokkal

2016. JANUÁR 20-21. – BUDAPEST

*„Tanulj a tegnaptól, élj a mánap és reménykedj a holnapban.
A legfontosabb azonban, hogy ne hagyd abba a kérdezést.”*

(ALBERT EINSTEIN)

A tréning azon szakemberekhez szól...

...akik szeretnék **sok-sok helyzetgyakorlaton és sajátélményen keresztül** elsajátítani, hogyan **kérdezzenek hatékonyan tipikus helyzetekben, többek között:**

- ? értékesítési tárgyalások során igényfelméréskor,
- ? fejlesztő beszélgetések alkalmával,
- ? problémamegoldás esetén,
- ? konfliktuskezelés során,
- ? interjúhelyzetekben.

A tréning elvégzésével a résztvevők:

- ? könnyebben döntenek **döntéshelyzetekben,**
- ? **jobb lesz a kapcsolatuk** a környezetükkel,
- ? gyakorolják a **tűrelmet,**
- ? könnyebben kapnak **visszajelzéseket,**
- ? jobban **megértik** kommunikációs partnereiket,
- ? **gyorsabb megértésre találnak** a környezetükben bármilyen szituációban,
- ? magabiztosan **elérik tárgyalási céljaikat.**

A
kérdezéstechnika
különböző
aspektusainak
vizsgálatával
végezze
hatékonyabban
napi munkáját!

A tréning szakembere:

Nyáriné Dr. Mihály Andrea,

Vezető tréner, business és management coach, Pszichiáter, pszichoterapeuta szakorvos,
Venustus Pro Képző és Tanácsadó Kft.

Kérdezési szakértő: Kérdezéstechnika haladóknak – helyzetgyakorlatokkal

2016. JANUÁR 20-21., BUDAPEST

*“Tanulj a tegnaptól, élj a mánap és reménykedj a holnapban.
A legfontosabb azonban, hogy ne hagyj abba a kérdezést.”*
(Albert Einstein)

Mélyüljön el a
kérdezéstechnika
specifikus
területeiben!

Sokak munkája arról szól, hogy jól kérdezzenek. **Jól kérdezni azonban nem könnyű.** Ami azonban igazán nehézséget okoz, az az, hogy a **válaszokat értő figyelemmel tudjuk hallgatni**, és legyőzzük a kíváncsiságunkat. Tréningünkön a **kérdezéstechnika különböző aspektusait vizsgáljuk haladó szinten** gyakorlati szemszögből, és törekszünk arra, hogy a résztvevők **azonnal beépíthető tudással gazdagítsák** már meglévő alap kérdezéstechnikai ismereteiket.

Kérdezni életforma: A tréning résztvevői a szemléletformáláson túlmenően már meglévő alap kérdezéstechnikai tudásukat mélyíthetik, konkrét szituációk feldolgozásával különböző gyakorlatokon keresztül.

Jelenlegi tréningünket azoknak állítottuk össze, aki szeretnék **sok-sok helyzetgyakorlaton és sajátélményen keresztül** elsajátítani, hogyan **kérdezzenek hatékonyan tipikus helyzetekben:**

- ❓ **igényfelmérés esetén értékesítési és tárgyalási helyzetekben**, hogy maximálisan megértsük mások igényeit és motivációját,
- ❓ **munkatárssal való beszélgetés** alkalmával, amikor szeretnénk jobban megérteni a másik nézőpontját, és meggyőzőek lenni a saját nézőpontunk képviselőjekor,
- ❓ **feladatok kiadásakor**, hogy elkerüljük a kommunikációs elcsúszásokat, félreértéseket és nem megfelelésséget a feladatok elvégzésekor,
- ❓ **fejlesztő típusú beszélgetés** folytatásakor, hogy képesek legyünk elkötelezni a munkatársunkat a valódi változás mellett,
- ❓ **problémamegoldás** esetén, hogy eljussunk a gyökérokig, és ott szüntessük meg a problémákat, ahol keletkeztek.
- ❓ **konfliktuskezelés** során, amikor hatékonyan szeretnénk megoldani kényes helyzeteket,
- ❓ **interjúhelyzetben**, hogy a lehető legpontosabban felmérjük, az ideális jelölttel van-e dolgunk.

A tréning elvégzésével a résztvevők:

- 🔍 könnyebben döntenek **döntéshelyzetekben**,
- 🔍 **jobb lesz a kapcsolatuk** a környezetükkel,
- 🔍 gyakorolják a **türelmet**,
- 🔍 könnyebben kapnak **visszajelzéseket**,
- 🔍 jobban **megértik** kommunikációs partnereiket,
- 🔍 **gyorsabb megértésre találnak** a környezetükben bármilyen szituációban,
- 🔍 magabiztosan **elérik tárgyalási céljaikat**.

Tréningünket ajánljuk:

- 🔍 **első számú vezetőknek** és **funkcionális vezetőknek** bármilyen szakterületről, akik napi szinten kommunikálnak beosztottaikkal, valamint meglévő és leendő ügyfeleikkel,
- 🔍 Értékesítési szakembereknek, akik szeretnék növelni értékesítési hatékonyságukat,
- 🔍 **HR szakembereknek és belső trénereknek**, akiknek elsődleges feladata a munkatársak fejlesztése és támogatása,
- 🔍 **Kiválasztással foglalkozó HR szakértőknek**.

A tréning szakembere:



Nyáriné Dr. Mihály Andrea

Vezető tréner, business és management coach, Pszichiáter, pszichoterapeuta szakorvos, **Venustus Pro Képző és Tanácsadó Kft.**

1992-ben szerzett orvosi diplomát. Évekig dolgozott orvoslátogatóként egy multinacionális gyógyszergyár hazai képviselőjénél. Visszatérve az orvosi hivatáshoz 2000-ben szakvizsgát tett pszichiátriából, majd elvégezte a Magyar Viselkedés - és Kognitív Terápiás Egyesület (VIKOTE) pszichoterapeuta képző tanfolyamát, és 2009-ben

pszichoterápiából is leszakvizsgázott. Jelenleg magánorvosként dolgozik, elsősorban pszichoterápiás tevékenységet folytat.

2003-ban végezte el a Train the trainer programot egy nemzetközi tréningcég hazai képviselőjénél. Azóta tart tréningeket a vezetőképzés, érzelmi intelligencia-fejlesztés, stresszkezelés, konfliktuskezelés, kommunikáció, értékesítés-fejlesztés, csapatépítés területén.

2008-ban Business- és Management Coach képesítést szerzett. Coachként munkája egy része üzleti coaching, másik része life coaching. Az ELTE Coach-üzleti edző szakirányú továbbképzési szakán külsős oktatóként működik közre.

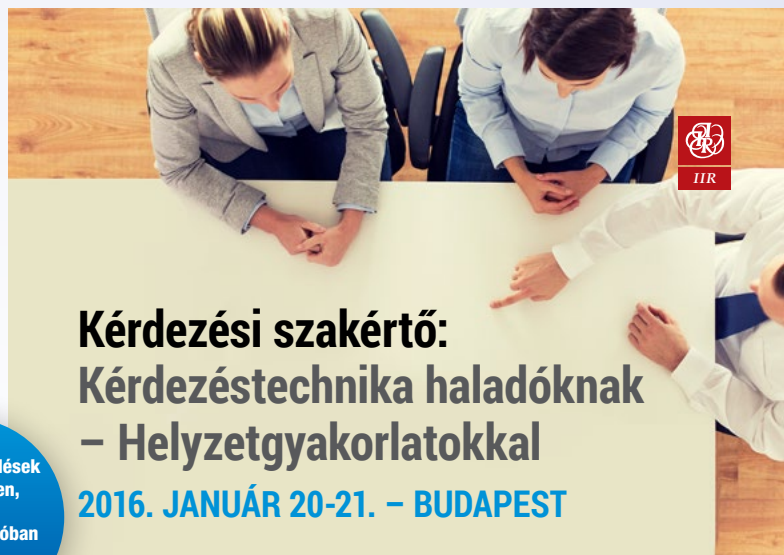
Több céggel dolgozik rendszeresen, mint tréner, szervezetfejlesztő és coach. Munkáját akkor érzi hatékonynak, ha az általa kínált megoldások a szervezetfejlesztési folyamatokat támogatják. Szervezetfejlesztőként legújabbán a hálózat kutatás módszertanával gazdagította tudását.

Férjével közös cégük, a Venustus létrehozásakor az a cél vezérelte őket, hogy sokéves tréneri és vezetési tapasztalataikra alapozva saját kidolgozású, egyedi, innovatív tréningprogramokat kínálhassanak, a megrendelő szervezet igényeire szabva.

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: 00281-2008

Akkreditációs lajstromszám: AL-1813



Kérdezési szakértő: Kérdezéstechnika haladóknak – Helyzetgyakorlatokkal

2016. JANUÁR 20-21. – BUDAPEST

Célratörő kérdések
a vezetésben,
az üzleti
kommunikációban
és az
értékesítésben!

TN6002

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobiltelefon¹
E-mail¹
Aláírás²

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály

Helyettesítő személy³

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Aláírás²

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobiltelefon¹
E-mail¹
Aláírás²

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév
Irányítószám
Utca/Postafiók

Helység

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

CSOPORTOS KEDVEZMÉNYÉRT KÉRJE EGYEDI AJÁNLATUNKAT!

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

RÉSZVÉTELI DÍJAK	2015. DECEMBER 11-IG		2015. DECEMBER 12-TŐL
	ÁR	MEGTAKARÍTÁS	ÁR
<input type="checkbox"/> KÉRDEZÉSTECHNIKA HALADÓKNAK 2016. JANUÁR 20–21. • BUDAPEST	209.000 Ft	40.000 Ft	249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet. A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegelekérőt küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belüli történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program-és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a www.iir-hungary.hu honlapunkon tovább tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	+36-1/459-7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	+36-70/703-5465
Marketing:	Mile Mónika	+36-1/459-7334