

Kérdéstechnika

2017. február 15-16., Budapest



IIR

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**.

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

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



A tréning szakembere:

Nyáriné Dr. Mihály Andrea,

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

Sokunk munkája arról szól, hogy jól kérdezzünk. **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** gyakorlati szemszögből, és törekszünk arra, hogy **azonnal beépíthető tudást szerezzenek a résztvevők.**

A tréning programja:

Kérdezhetek?

- **A szókratészi dialógus**
 - mit jelent és mire szolgál?
- **Az értő figyelem és a kérdések**
 - Aki kérdez, az irányít
 - Kérdések a mindennapokban: segíteni, támogatni akarsz, vagy csak kíváncsi vagy?
- **Mi a célod a kérdésekkel?**
 - Információnyerés
 - Támogatás
- **Engedély a kérdezésre**
 - Kérdésspirál: cél és engedélykérés
 - Mikor kérdezzünk? Mikor van értelme és célja a kérdésfeltevésnek?
- **A kérdések alaptípusai**
- **Jó kérdés – rossz kérdés. Csapdák és manipuláció a kérdésekben: tudod előre, mit akarsz hallani a másiktól?**
 - szuggesztív kérdések
 - alternatív kérdések
- **Kérdések az értékesítésben – az információnyerés módjai**
 - Tölcsértechnika
 - Érdeklődésből pozitív vevői döntés!

Tanuljon meg
célravezetően
kérdezni!

- **Kérdések a fejlesztésben és támogatásban. Akvárium gyakorlat**
 - kérdések a vezetésben
 - kérdések a Lean fejlesztésben
 - kérdések a coachingban
- **Fejlesztő típusú kérdések**
 - Problémaelemzés kérdései: 5 miért
 - Megoldásorientált kérdések
 - Elmélyítő kérdések
 - Hipotetikus kérdések
 - Perspektivikus kérdések
 - Időbeni perspektívaváltás
 - Személybeli perspektívaváltás
- **A döntéstámogatás kérdései**
 - Mérleg
 - Tetralemma
- **Interjútechnika**
- **Kérdések megtervezése**
 - Készüljön fel okos kérdésekkel!
 - A legcélravezetőbb kérdések
- **Kérdezéstechnika csoportban**
 - Jó kérdések a moderációban
 - World-café: egy különleges módszer a résztvevők megmozgatására

A kérdések ereje
a kommunikációban:
több, mint
gondolnánk!

Alapszabályok:

- Egyszerre egy kérdés
- Egyszerűség, érthetőség, tömörség

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 két napos program trénera:

Tanuljon meg **célratörő kérdéseket feltenni, hogy hatékonyabb legyen a vezetésben, hogy jobb legyen az üzleti kommunikációban és eredményesebb legyen az értékesítésben!**

Nem is gondolnánk, hogy a **kérdezés önmagában művészet. A befolyásolás, a meggyőzés a megértés művészete. Sajátítsa el Ön is a kérdezéstechnika különböző aspektusait és végezze hatékonyabban napi munkáját akár értékesítőként, akár HR szakemberként, akár első számú vezetőként!**

Nyáriné Dr. Mihály Andrea



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

1992-ben szerzett orvosi diplomát. Évekig dolgozott orvoslátogatóként egy multinacionális gyógyszer-gyár 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 felnőttképzési intézmény.
Intézményakkreditációs lajstromszám: AL-2748

Kérdéstechnika

2017. február 15-16., Budapest



TN6002

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobitelefon¹
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
Mobitelefon¹
E-mail¹
Aláírás²

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév
Irányítószám Helység
Utca/Postafiók

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatormákon 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	2016. december 30-ig		2016. december 31-től
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input checked="" type="checkbox"/> KÉRDÉSTECHNIKA: 2017. FEBRUÁR 15-16., 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, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezéssel elfogadjuk a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésnek beérkezése után visszaigazolást és számlát kapunk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhöz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	06-70/703-54-65
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334