

# Kérdezéstechnika

2016. november 23-24., 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

2016. november 23-24., Budapest



TN6002

### 1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_  
 Végzettség \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_  
 Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### A RENDEZVÉNYEN VALÓ RÉSZVÉTELT ENGEDÉLYEZŐ/ELRENDELŐ SZEMÉLY:

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_

### ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ:

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_

### HELYETTESÍTŐ SZEMÉLY<sup>3</sup>

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_  
 Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### 2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_  
 Végzettség \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_  
 Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

**-10%**

**SZÁMLÁZÁSI CÍM:**

Cégnév \_\_\_\_\_  
 Irányítószám \_\_\_\_\_ Helység \_\_\_\_\_  
 Utca/Postafiók \_\_\_\_\_

<sup>1</sup> E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatormákon is kapjon tájékoztatást.

<sup>2</sup> A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

<sup>3</sup> Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**CSOPORTOS KEDVEZMÉNYÉRT  
 KÉRJE EGYEDI AJÁNLATUNKAT!**

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

JELENTKEZÉSI LAP

Részvételi díjak	2016. október 7-ig		2016. október 8-tól
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> <b>KÉRDÉSTECHNIKA:</b> 2016. NOVEMBER 23-24., BUDAPEST	<b>209.000 Ft</b>	<b>40.000 Ft</b>	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 elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és számlát kap tőlünk. 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