

TRÉNING  
2018. június 12-13.  
Budapest

# Kommunikáció mérnöki pontossággal

## A tervezőasztalon és a szoftvereken túl...



Kommunikációs készségfejlesztő tréning műszaki / IT szakemberek számára

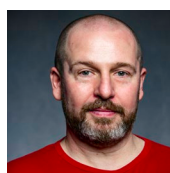
### A tréning témáiból:

- **Belső vívódások:** azaz önmagunk meggyőzése
- A **meggyőzéshez vezető út**
- A hatásos **érvelés és kifogáskezelés**
- Hogyan lehet **észrevétlenül, ámde tartósan** hatni tárgyalópartnerére?
- **Konfliktusok és feloldozások**
- Nehéz emberek, nehéz helyzetek
- Az **erőszakmentes** kommunikáció
- „A szó veszélyes fegyver...”

## Hogyan hasson tartósan tárgyaló partnerére?



### A tréning szakembere:



#### Fehér István

tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach, Szorítász Bt.

TRÉNING  
2018. június 12-13.  
Budapest

# Kommunikáció mérnöki pontossággal

Egy jó műszaki szakember, aki a tervező asztal előtt ül egész nap, vagy egy IT szakember, aki informatikusként kiváló programokat fejleszt, **nagyon sokszor nem a szavak emberei. Kiválóan értik szakmájukat**, nagyszerű eredményeket érnek el a mérnöki, informatikai területen, de **valahogy mégsem az ő asztaluk az üzleti kommunikáció.** A szakmai képességekhez azonban **egyre inkább szükség van üzleti szemléletre és bizony megfélelő kommunikációs készségre is.**

Hogyan fejleszthető a műszaki /IT szakemberek kommunikációja? **Hogyan nyiljanak meg és képviseljék meggyőzően álláspontjukat?** Tréningünk nekik nyújt útmutatást és ad használható kommunikációs eszköztárat a mindennapokra és a tárgyalási helyzetekre.

## Kivel és hogyan kommunikáljon? Kiket akar valójában meggyőzni?

- **Belső vívódások:** azaz önmagunk meggyőzése. Küzdje le félelmeit!
- Kell-e az érvelés a beosztottaknak, vagy úgyis az van, amit a főnök mond?
- **A meggyőzéshez vezető út** - Lehetséges-e a saját álláspont érvényesítése a másik nézőpontjának figyelembevételével? Felkészülhetünk-e az ellenérvekre?
- **A hatásos érvelés és kifogáskezelés** - nézőpontváltással
- Hogyan lehet észrevétlenül, ámde **tartósan hatni tárgyalópartnerére?**
- Milyen befolyásoló stílusokat használ Ön, és mi a jellemző a kommunikációs stílusára? –
- **A kommunikáció mindig kapcsolat!** Bővítse repertoárját: ismerje fel és használja hatékonyan a másikhöz vezető „3 ajtót”: (gondolat, érzelem, cselekvés)
- „A kommunikáció lényege a közlésre kapott válasz” - Hogyan keltsük fel a másik érdeklődését, figyelmét, illetve hogyan győződjünk meg az üzeneteink befogadásáról?

- **aktív figyelem,**
- **fókuszált kérdezés**
- **visszacsatolás** adása és kérése.

## ➤ Konfliktusok és feloldozások

### ➤ **Nehéz emberek, nehéz helyzetek. Hogyan kommunikáljon ilyen helyzetekben?**

- A meggyőzés és érvelés folyamatának hatékonyságát nehezítő tényezők
- A másik fél kommunikációs „stratégiájának” azonosítása
- A meggyőzés és érvelés hatékonyságát csökkentő szituációs jellemzők
- Win-Win hozzáállás és kommunikáció – esettanulmányok
- **Az erőszakmentes kommunikáció:** avagy: hogyan kezeljük a saját és mások negatív érzelmeit (harag, düh, csalódottság, felháborodás, támadás)?
- **„A szó veszélyes fegyver...”** – Hogyan tovább, ha megsértettünk valakit, vagy ha mi érezzük megbántva magunkat?

## Fehér István tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach, Szorítész Bt.



1969-ben született Kecskeméten. Egyetemi tudását az ELTE-n sajátította el pedagógia, andragógia szakon, média és mozgóképkultúra fakultáción. Majd elkötelezett ELTE-sként ugyanitt üzleti coach képzést szerzett. Sokféle munkakörnyezetben dolgozott a kezdeti években, kitartását azonban a pénzügyi szektorban eltöltött 21 év igazolja. Dolgozott közvetlen kapcsolattartóként ügyfélkezelésben, illetve sales oldalon egyaránt. Ezek a tapasztalatok kiváló alapokat teremtettek, ahhoz, hogy később a tudását HR oldalon kamatoztassa. Szakmai képzések fejlesztője, oktatója, majd szervezetfejlesztéssel, többféle szakmai területen kiválasztással, vezető fejlesztéssel foglalkozik, nemzetközi szakmai kapcsolatokat tart multikulturális környezetben. Sokat dolgozik vezetőkkel kiválasztási folyamatokban, sikeresen használja az AC/DC módszertant. Coach-ként erősségének az odafigyelést, az aktív hallgatást tartja, az adott ügyfélre, problémára szabott módszertanokkal támogat. Gyakorló hatha jóga oktatóként a legfontosabbnak tekinti a szellemi és fizikai rugalmasságot. Súlyponti témái: tehetségmenedzsment, kiválasztás-támogatás, értékesítésfejlesztés, munka-magánélet egyensúlya, vezetőfejlesztés.

SZEMINÁRIUM

2018. június 12-13.

Budapest

# Kommunikáció mérnöki pontossággal



www.iir-hungary.hu +36 1 459 7300 training@iir-hungary.hu

## 1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév  Keresztnev

Beosztás

Osztály

Végzettség

Telefon

Fax<sup>1</sup>

Mobiltelefon<sup>1</sup>

E-mail<sup>1</sup>

Alíráás<sup>2</sup>

## A rendezvényen való részvételt engedélyező/eltrendelő személy:

Vezetéknév  Keresztnev

Beosztás

Osztály

## Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév  Keresztnev

Beosztás

Osztály

## Helyettesítő személy:<sup>3</sup>

Vezetéknév  Keresztnev

Beosztás

Osztály

Alíráás<sup>2</sup>

## 2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév  Keresztnev

Beosztás

Osztály

Végzettség

Telefon

Fax<sup>1</sup>

Mobiltelefon<sup>1</sup>

E-mail<sup>1</sup>

Alíráás<sup>2</sup>

## 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 csatornákon 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

## Részvételi díjak

**KOMMUNIKÁCIÓ MÉRNÖKI PONTOSSÁGGAL:**  
2018. JÚNIUS 12-13., BUDAPEST

## Ár

99.000 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 képi- és hangfelvétel készülhet.

## FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépcsési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatait és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csökkelm feltüntetni. A rendezvényre való bejárás csak akkor garantált, ha befizetését cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztrációsokor a pénzes utalvány feladóvennyével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítás- és rnkasszódj megértésére kötelezett. Esztelges program- és helyszínválttatás jogát fenntartjuk. Visszalépcs: 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 megérteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámoltató összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

## VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Ludman-Takács Tünde 06-1/459-7300

Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-5465

Marketing: Tóth Barbara 06-1/459-7334