



AZ ÜZLETI KOMMUNIKÁCIÓ SIKERFAKTORAI

2015. október 26–27., Budapest

Hatékony
üzleti kommunikációval
sikeresen

A jó
kommunikáció
=
Hatalom



A tréning tartalmából:

- ➔ A kommunikáció és az üzleti kommunikáció különbsége
- ➔ Melyek a kommunikáció univerzális sikertényezői?
- ➔ A nonverbális kommunikáció és hitelesség
- ➔ Hierarchia és szerepek a kommunikációban
- ➔ Meggyőző kommunikáció és manipuláció
- ➔ Tipikus hibák a tárgyalástechnikában
- ➔ Asszertív kommunikáció

A tréning szakembere:
Sipeki Irén, Mestertanár és vezető tréner



„Üzlet? Kommunikáció!!”

Üzlet? Kommunikáció!!! AZ ÜZLETI KOMMUNIKÁCIÓ SIKERFAKTORAI

2015. október 26–27., Budapest

A kommunikációnak kulcsszerepe van a mindennapi üzleti életben: milliók múlhatnak azon, hogyan kommunikálunk az ügyfelekkel, beszállítókkal, stratégiai partnerekkel, beosztottakkal és még sorolhatnánk. De **nem csak pénzben mérhető** az üzleti kommunikáció sikere vagy akár egy kommunikációs „baki”, hanem **a vállalat image-ét** is kiválóan építheti vagy adott esetben romba döntheti.

A jó kommunikáció hatalom. A kommunikáció közlési folyamatot (is) jelent, és alaptételei közé tartozik, hogy „nem lehet nem kommunikálni”. A folyamat az információt adó és az információt fogadó fél érdekegyeztetésére épít: ami verbális, és nem verbális formában egyaránt történik.

Agyunk folyamatos információfeldolgozási tevékenységet végez.

Ezt a tényt szükséges átültetni a gyakorlatba, a folyamatos tudatosítás mellett!

A tréning tartalmából:

A kommunikáció és az üzleti kommunikáció különbsége
Melyek a kommunikáció univerzális sikertényezői?

A nonverbális kommunikáció és hitelesség:

- elárul a tested
- szem a lélek tükré?

Kommunikációs szituációs gyakorlatok:

- kérdezőtechnika
- megbeszélés, vita: hatékony érvelés, meggyőzés
- hierarchia és szerepek a kommunikációban

Kommunikáció és prezentációs technika:

- self preservation/én megőrzés/ = selfpresentation?

Meggyőző kommunikáció és manipuláció:

- utak és mellékutak
- etikai elvek és értékek

Tárgyalástechnikai alapok:

- játékelméletek és ideális megoldások
- tipikus hibák és kezelésük

Asszertív kommunikáció:

- személyiségi tényezők és az asszertivitás:
- nehéz emberek kezelése
- a kommunikáció és a viselkedés összefüggései- a viselkedéstípusok azonosítása konfliktushelyzetben

Kommunikációs trendek:

- kommunikáció a szervezeti területek között /szervezeten belüli kommunikáció/
- kommunikáció személyesen, kommunikáció telefonon, írásban és a digitális világban

Sipeki Irén

Mestertanár és vezető tréner
BGF KVIK



1997 óta foglalkozik alkalmasság-vizsgálatokkal, felnőttképzéssel, tanácsadással. Strukturált T-csoport vezetőként közreműködött többek között az ÁB-AEGON létszámleépítéshez kapcsolódó álláskereső tréningjének, valamint a UPC csapatépítő tréningjének lebonyolításában. Munkája részeként kommunikációs és empátias készségfejlesztő, valamint értékesítési tréningeket tart. Pszichológus végzettséggel rendelkezik. Az Authentic Consulting megbízott tréner. Mestertanár BGF KVIK és vezető tréner. A Pszichológiai és Pedagógiai Intézet Közhasznú Alapítvány kuratóriumi tagja.

www.iir-hungary.hu

06-1/459-7301

conference@iir-hungary.hu

Az IIR Magyarország felnőttképzési intézmény.



AZ ÜZLETI KOMMUNIKÁCIÓ SIKERFAKTORAI

2015. október 26-27., Budapest



TN5015

Üzlet? Kommunikáció!!!

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 _____ Helység _____
Utca/Postafiók _____

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. SZEPTEMBER 11-IG		2015. SZEPTEMBER 12-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
☐ AZ ÜZLETI KOMMUNIKÁCIÓ SIKERFAKTORAI: 2015. OKTÓBER 26-27., 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. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálódást 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 cégünkhez 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 feladóvennyével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódj megérkezésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-át/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft-át/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megfizetni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	06-70/703-5465
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334