



# Тренинги по теме коммуникаций:

---

Краткий анализ



# Виды тренингов:

---

## ■ Тренинг делового общения —

вид социально-психологического тренинга, направленный на коррекцию и формирование знаний, умений и навыков, необходимых для успешного общения в условиях профессиональной деятельности.

Обычно в этих тренингах корректируются и развиваются:

- навыки ассертивности;
- навыки проведения рабочих совещаний;
- умения вести переговоры;
- умения публично выступить перед аудиторией;
- навыки грамотно вести себя в конфликтных ситуациях.

## ■ Тренинг межличностного общения –

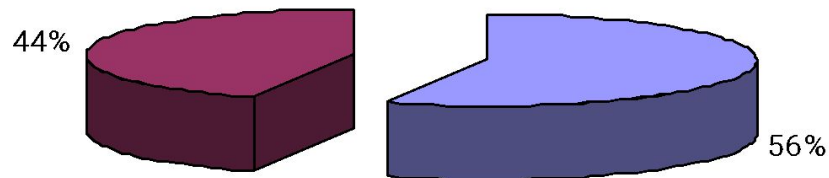
социально-психологический тренинг, основной целью которого является отработка навыков эффективного общения. Его цель - преодолеть коммуникативные барьеры, комплексы личности, возникающие в процессе общения. Здесь учат поддерживать разговор, слушать и слышать (адекватно понимать) собеседника, завязывать знакомство и т.п.



# Названия тренингов:

- Искусство коммуникации
- Как влиять на людей без слов
- Тренинг уверенной коммуникации
- Эффективная коммуникация в бизнесе
- Коммуникации в команде
- Тренинг коммуникативных навыков
- Эффективная коммуникация в управлении

Процентное соотношение тренингов



■ тренинги делового общения

■ тренинги межличностного общения



# Целевые группы тренингов:

---

## Для тренингов делового общения:

- Менеджеры и руководители департаментов компаний
- Руководители высшего и среднего звена
- Сотрудники компаний, которым необходимо повысить свою коммуникативную компетентность в деловом взаимодействии
- Руководители, и те, кто стремится овладеть секретами коммуникации в контексте эффективного взаимодействия с людьми

## Для тренингов межличностного общения характерно определение широкой аудитории:

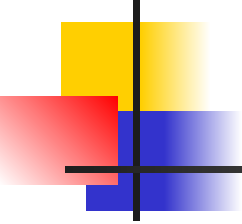
- Для тех, чья работа связана с необходимостью взаимодействия с большим количеством людей в течение рабочего дня,
- Кто хочет повысить свою коммуникативную компетентность,
- Кто планирует работать в сферах, связанных с большим количеством контактов.



# Пример цели тренинга межличностного взаимодействия:

---

- научиться диагностировать особенности собеседника
- овладеть навыками вербальной и невербальной коммуникации
- пересмотреть негативные ситуации прошлого опыта
- изменить мешающие успешной коммуникации стереотипы поведения
- овладеть способами самопомощи в случае неуспешной коммуникации



# Пример цели тренинга делового общения:

---

- повышение личной эффективности сотрудников
- оптимизация межличностных отношений и сплочение группы
- совершенствование стиля взаимодействия
- развитие коммуникативной компетенции



# Основные блоки программ:

---

- Что такое коммуникация? Виды коммуникаций
- Этапы коммуникаций
- Барьеры в коммуникация: что мешает нам эффективно общаться?
- Средства коммуникаций (вербальные/невербальные)
- Приемы эффективной коммуникации (активное слушание, техники вопросов)



# Пример программы тренинга делового общения\*:

---

## **1. Роль коммуникации в управлении.**

## **2. Деловое общение в управлении.**

Этапы ведения деловой беседы.

Психологическая сторона общения и сила её влияния на процесс общения.

## **3. Установление и поддержание контакта.**

Техники установление, поддержание и выход из контакта с партнером по общению.

Развитие межличностной чувствительности как основа компетентности руководителя.

Умение видеть. Чтение невербальных сигналов.

## **4. Приём и передача сообщений / информации.**

“Закон” потери информации.

Эффективный приём и передача информации.

Техники активного слушания.

## **5. Умение убеждать, использовать аргументацию.**

Аргументация и контраргументация.

## **6. Умение вести групповую дискуссию.**

Принципы группового взаимодействия, как легче договориться в группе.

Проведение планёрок, совещаний.

Алгоритм взаимодействия с партнерами в деловой коммуникации, при выработке единого решения.

## **7. Особенности коммуникации в конфликтных ситуациях.**

Коммуникативные навыки – основа для эффективного разрешения конфликтных ситуаций.

Поддержание контакта в конфликтной ситуации.

Техники снижения эмоционального напряжения у собеседника.

\* Программа рассчитана на 2 дня (16 часов)