



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 выступать перед аудиторией;
- навыки грамотно вести себя в конфликтных ситуациях.

■ Тренинг межличностного общения –

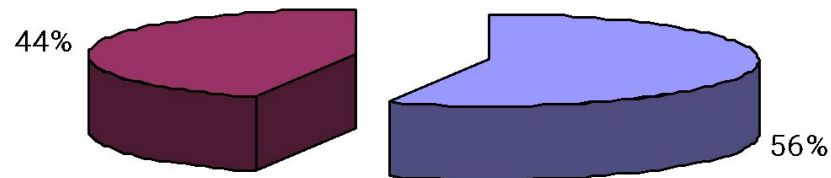
социально-психологический тренинг, основной целью которого является отработка навыков эффективного общения. Его цель - преодолеть коммуникативные барьеры, комплексы личности, возникающие в процессе общения. Здесь учат поддерживать разговор, слушать и слышать (адекватно понимать) собеседника, завязывать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

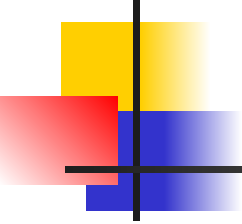
Для тренингов межличностного общения характерно определение широкой аудитории:

- 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)