

# Презентация тренинга «Деловое слушание»

- Индивидуальный предприниматель, бизнес-тренер, консультант, коуч
- Вейде Михаил Нахимович
- т.89193748100;
- [ternii66@yandex.ru](mailto:ternii66@yandex.ru);
- [www.delo2012.ru](http://www.delo2012.ru)



# Вейде Михаил Нахимович

- Предприниматель, консультант, бизнес-тренер, коуч, преподаватель, GR-менеджер.
- Профессиональный опыт:
- 15 лет – опыт проведения тренингов и семинаров;
- 30 лет – преподавательской, консультационной и предпринимательской работы.
- Автор и ведущий курсов, семинаров, тренингов:
  - *«Деловая риторика», «Психология продаж», «Офисная дипломатия», «Ведение коммерческих переговоров», «Основы рекламы и PR», «Деловой этикет», «Организация предпринимательской деятельности», «Как найти работу быстро», «Телефонные переговоры», «Деловая самопрезентация», «Работа с возражениями», «Речевая самооборона» и др.*

# Деловое общение

- *«Умение общаться с людьми - это товар, который можно купить точно так же, как сахар или кофе. И я заплачу за него больше, чем за любой другой товар.»*



*Джон Рокфеллер*

# Деловое слушание

- Деловое слушание – процесс восприятия, понимания и запоминания внешней информации всей личностью человека.
- Деловое слушание – фундаментальный навык, влияющий на качество отношений в общении, успешные взаимопонимание и взаимодействие.

# Деловое слушание

- Схема запоминания содержания речи:



# Деловое слушание

- Основа слушания – **сосредоточение**. Это обращение внимания на интересную и необходимую человеку для общения информацию.

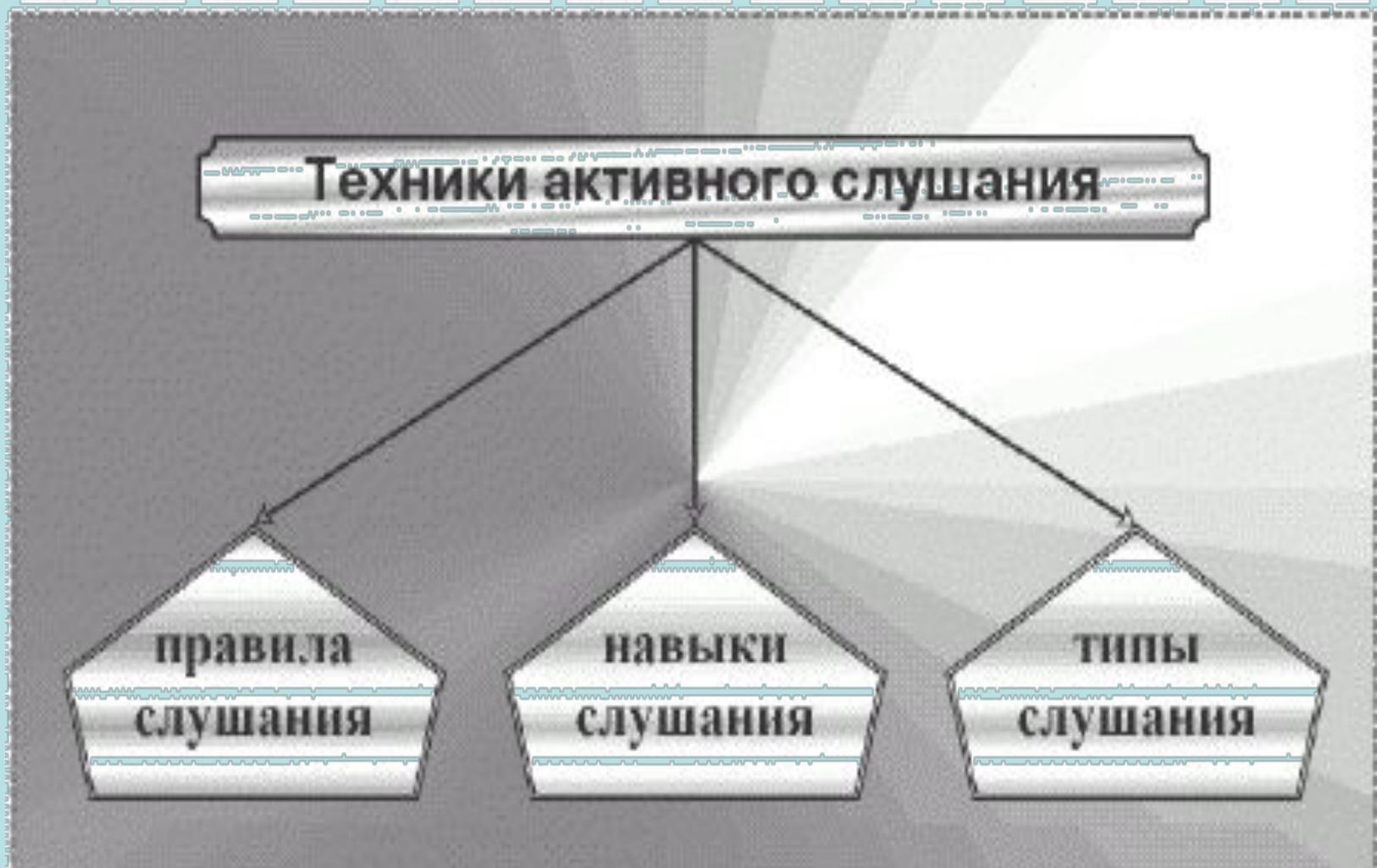


# Деловое слушание

- Почему умение слушать важнее умения говорить?
- Потому что, когда говорит собеседник, он сам себя убеждает. Все, изреченное им самим, для него - нерушимая истина. В то время, как все, сказанное вами, он подвергает сомнению.



# Деловое слушание



# Деловое слушание

**Активный слушатель**



**слушает**

**внимает**

**отвечает**

# Деловое слушание

Приемы активного слушания работают только тогда, когда вы учитываете ситуацию, содержание разговора и эмоциональное состояние собеседника.



# Результаты делового слушания

- Собеседник начинает относиться к вам с большим доверием.
- Партнер по общению рассказывает вам гораздо больше, чем стал бы рассказывать в обычной ситуации.
- Вы получаете возможность понять собеседника и его чувства.
- Если партнер по общению чем-то взволнован или рассержен, то активное слушание помогает безболезненно «выпустить пар».

*Всем успеха!*

