

Тренинг-Ассертивное поведение



Алматы, Казахстан

Уважаемые друзья!

Приглашаем Вас на уникальный тренинг «Нейро-Лингвистического программирования».

Полный курс «НЛП-практик».

Тренер-практик Ирина Бухавцова

НЛП позволяет более точно и полно воспринимать информацию о себе, об окружающих людях и событиях, чтобы использовать ее для достижения поставленных целей, а так же дает инструменты для управления внутренними состояниями, поведением, стилями мышления для создания эффективных решений. Проходя этот курс, вы не раз удивитесь, как теоретические знания оживают в вашей практике.

1-й модуль.

На этом модуле участники приобретут следующие навыки:

- Умение определять, что человек думает на самом деле. Часто совершенно непонятно, что люди имеют в виду. Вроде сказали "Да", а потом оказалось, что вроде бы и "Нет". Или, если бы вы знали, что он не хочет ничего покупать, вы бы на него столько времени не тратили.

- Умение переходить на язык клиента. Здесь вы научитесь распознавать "на каком языке говорит другой человек" и сможете незаметно для него перейти на его язык для более эффективного сотрудничества.

- Умение вести за собой. Люди, с которыми мы взаимодействуем, всегда имеют свою точку зрения на ту или иную ситуацию и зачастую не желают с ней расставаться. На этом модуле вы научитесь легко и незаметно присоединиться к точке зрения другого человека и мягко переводить его в то направление, которое нужно вам.

Так же здесь вы узнаете:

-Как люди говорят без слов; как понимать, что скрыто за их словами?

-Как определить врут вам люди или искренне заблуждаются?

-Как не вестись "на поводу" у других, и при этом уметь повести за собой?

-Как становиться более значимым в глазах окружающих и не вербально влиять на ход коммуникации?

-Как формируется внутренний опыт человека, и какими способами можно этот опыт корректировать и совершенствовать?

-Как устроено человеческое восприятие окружающего мира, и как научиться воспринимать ту огромную часть информации, которая ранее была для нас недоступна.

-Как получать доступ к внутренним ресурсам, преодолевать вредные привычки, избавляться от страхов, навязчивостей, внутренних противоречий, тревожащих воспоминаний и всего того, что мешает двигаться вперед?

-Как управлять конфликтами и извлекать из них пользу?

2-й модуль.

На этом модуле раскрываются коды доступа к внутренним состояниям человека. Вот что в ваших силах:

- Вы сможете получать доступ ко всем своим ресурсам.

- Вы сможете поменять любое не желаемое состояние на то, которое хотите.

- Зная коды доступа к внутренним состояниям, вы сможете изменить отношение к ситуации. Изменится отношение к ситуации, ситуация перестанет на вас влиять.

- Вы сможете научиться управлять переживаниями, вызывая их со своими целями (и тогда вам уже не придется полагаться на случай или внешние обстоятельства).

- Вы сможете изменить свои физические действия, чтобы оказать влияние на мысли, и изменить мысли, чтобы оказать влияние на свое тело.
- Вы сможете делать не любимое дело не "через силу", а легко и с хорошим настроением.
- Вы сможете распознать внутреннее состояние клиента и вести его за собой хоть на край света, он купит у вас все, что вы ему предложите, и останется вашим постоянным клиентом.
- Сможете договориться с теми клиентами, с которыми раньше не получалось договориться. Чем сложнее окажется клиент, тем будет интересней.

Так же здесь вы узнаете:

- как правильно ставить цели и легко достигать желаемого, как правильно выбирать и формулировать свои цели;
- как определить краткосрочные и долгосрочные;
- как выяснить чего я хочу на самом деле?
- какие стратегии мы используем для достижения целей;
- почему мы иногда не достигаем своих целей, и как формировать новые более успешные стратегии?
- а так же обучатся "магии цели". Как сделать так, чтобы не только я шел к цели, но и сама цель шла ко мне.

Особое внимание на этом модуле уделяется умению грамотно задавать вопросы.

3-й модуль.

Техники третьего модуля направлены на работу с психосоматическими состояниями человека, т.е. тому, как связаны наши болезни с нашими мыслями. А так же тому, как благодаря изменению мыслей убрать болезни. Здесь вы сможете убрать: аллергии, фобии, избавиться от вредных привычек, легко снимать боль, если нет возможности обратиться к врачу прямо сейчас (например, головную или зубную), убрать любые даже хронические заболевания.

Здесь же участники узнают, какую роль в нашей жизни играют ассоциации, как использовать их осознанно и с пользой для себя. Возможно, вы замечали, что вам может нравиться или не нравиться какой-либо человек без всяких на то причин. Очень часто это происходит оттого, что этот человек вызывает у вас определенные ассоциации. Это может помешать вам воспринимать человека таким какой он есть, а следовательно повредить работе.

Зная, как используются ассоциации, вы не будете марионеткой в руках других людей или обстоятельств.

Знание и практическое умение управлять ассоциациями необходимо для:

- установления доверительных взаимоотношений с постоянными партнерами и клиентами. (Вплоть до того, что при общении с вами человек сразу же начнет воспринимать ваше предложение как заслуживающее внимание);
- создания имиджа и запоминающегося образа фирмы (для раскрутки торговой марки и связыванию логотипа с оптимистическим восприятием перспектив сотрудничества с фирмой);
- очень быстрого приведения себя в любое желаемое в данный момент состояние: рабочее, спокойное, творческое и т. д. (Что очень необходимо для деловых людей и не только для них);
- создания эффективно действующей рекламы, как тот или иной видео- или аудио- эффект будет воздействовать на человека и как связать вид рекламируемого продукта с желанием клиента его приобрести;
- чтобы быть свободным в своем выборе (наверное, стоит знать, а как влияют на вас окружающие и какие "кнопки" они случайно включают);
- быстрого выведения себя или других людей из состояния депрессии, стресса;
- быстрого и эффективного запоминания материала.

В любом деле, которое мы делаем, нам необходимы ресурсные состояния: творчество, подъем сил, вдохновение, интерес, бодрость. Иногда при выполнении рутинной работы именно этих ресурсов нам и не хватает, хотя в нас они есть. На этом модуле вы узнаете:

- как получить доступ к нашим внутренним ресурсам;
- как воспользоваться ими в случае необходимости;
- как открыть в себе те состояния, о которых вы думали, что может быть их у вас нет.

Техники, развивающие гибкость мышления и осознанность восприятия дают возможность увидеть больше вариантов решения как выйти из тупиковой ситуации. Гибкость восприятия, умение быстро перестраиваться в соответствии с возникающими ситуациями и адекватно на них реагировать - это те качества, которые приобретаются на этом модуле.

4-й модуль.

Гипнозом не "владеют", ему может научиться любой человек. И не "классическому" гипнозу, а легкому, изящному гипнозу в процессе обычной беседы, переговоров, продажи товара, психологического консультирования. Гипнозу, как инструменту, усиливающему каждый ваш навык в любой области.

Здесь вы научитесь:

- "гипнозу без гипноза"
- убеждать людей благодаря искусству речи без давления на них;
- распознавать такое воздействие на вас и спокойно уходить от манипуляций.

5-й модуль.

Метафора - сильнейшее средство безопасного взаимодействия. Безопасного потому, что собеседник не чувствует опасности, когда Вы предлагаете ему свою точку зрения в метафоре.

Здесь вы узнаете как:

- составляются терапевтические метафоры, помогающие исцелить болезнь, снять стресс, убрать последствия неприятных ситуаций;
- с помощью метафоры донести информацию до человека так, что бы он воспринял ее точно и без искажений.

Сказкотерапия. Изучение сказок, которые мы читаем нашим детям, и какой скрытый смысл они несут. Как сказки влияют на воспитание детей. Как отличить полезную сказку от той, которая закладывает страхи? Как выбрать сказку, которая поможет развить лучшие качества у ребенка и убрать те, которые не нужны? Как обучать ребенка через сказку?

~~Системное мышление. Обучение умению видеть ситуацию в целом, а не ее фрагменты, видеть ключевые взаимосвязи.~~

Благодаря такому умению вы сможете проанализировать работу компании в целом и найти те ключевые точки, изменив которые изменится вся работа в нужном направлении и без колоссальных усилий.

Снятие модели с успешных людей. Делая можно смоделировать, тем самым получить те составляющие любой навык, способность

любого человека и быстро научиться этому (например: легкое изучение иностранных языков, запоминание телефонных номеров, организация времени, умение профессионально продавать товар и пр.).

6-модуль.

Организация времени. Время - иллюзия. "Бог придумал время, чтобы людям было о чем поговорить". Зная, как наш мозг кодирует временные категории, мы становимся владельцами времени. В бизнесе очень популярны тренинги по таймменеджменту. Здесь вы сможете узнать, как устроено понятие "времени" внутри нас и как влиять на собственное восприятие времени, сужая или расширяя его рамки, другими словами вы сможете стать истинными владыками времени, узнать как грамотно распределять время (за минимальное время сделать максимальное количество дел).

Для чего мы живем? В чем смысл жизни? В чем наша миссия? Какова миссия моей фирмы? Кто я на самом деле? Подходят ли мне люди, которые работают со мной, совпадают ли мои сотрудники на глубинном уровне с моей миссией? Здесь вы познакомитесь с техниками, взятыми буквально из практики шаманов и магов. Сможете научиться изменять и управлять своей жизнью, перестать зависеть от гороскопов и внешних обстоятельств, помогать людям изменяться внутри и преобразовывать мир вокруг себя, переписывать личную историю, изменить отношение к травматичным событиям своего прошлого; научитесь переубеждать любого человека в обычной беседе.

На этом модуле используются техники работы с ценностями человека:

- выявляются действительные ценности человека (благодаря чему можно определить помогает сотрудник фирме или тормозит ее развитие)

- изменение ценностей в соответствии с целями и задачами фирмы;

Работа с чертами характера человека. Все мы знаем, что для каждого человека существует своя мотивация к действию. Кого-то вдохновляет награда или поощрение, а кто-то сделает работу, если только ему пригрозить увольнением. Точно так же один любит сам процесс выполнения работы, а другому важен результат. Это все индивидуальные черты, которые оказывают огромное влияние на наши действия.

Благодаря техникам этого модуля вы сможете:

- увидеть какие черты присуще вам;

- развить в себе недостающие черты, т. е. если вы любите процесс, то научиться стремиться и к результату.

- распознавать какие черты характера влияют на действия других людей. Такое умение поможет при мотивации сотрудников.

- использовать эти знания при найме на работу, т.е. видеть сразу как черты характера соотносятся с должностью на которую претендует человек, соответствует ли он ей.

Работа с убеждениями.

Убеждения - это основа нашей личности. Это некий фильтр, через который мы смотрим на мир. Какие убеждения у человека, таким он воспринимает себя и других.

Для кого предназначен тренинг?

Всем, для кого общение является профессиональной необходимостью: руководителям, менеджерам, консультантам, сотрудникам отделов по работе с клиентами, бизнес-руководителям у которых есть своя команда, психологам, врачам и вообще успешным людям.

Общие цели для участников:

- Расширить арсенал качественных техник: ведения деловых бесед, переговоров, заключения договоров, профессиональных продаж товара.

- Развить гибкость в общении и эмоциональную устойчивость в стрессовых ситуациях.

- Развить умение осознанно воспринимать себя и окружающий мир и адекватно реагировать на ситуации.

- Повысить ответственное отношение к работе и самомотивацию.

- Практически и в безопасных условиях отработать, закрепить и получить реальное умение эффективно взаимодействовать с окружающими.

- Открыть свой творческий потенциал и развить новые способности.

Результат:

- Сможете извлекать пользу из возражений клиента/собеседника и превратить врага в друга.

- Станет легче контролировать свои эмоции и их проявления.

- Избавитесь от вредных привычек, болезней, обид мешающих движению вперед.

- Приятно удивитесь, насколько легко Вы сможете достигать своего и сохранять свои интересы в разговоре с любым человеком.

- Появится уверенность в себе даже в незнакомых ситуациях.

- На тренинге закрепление навыков осуществляется по двум направлениям:

- Первое - это отработка приемов взаимодействия с другими людьми.

- Второе - это отработка методов работы со своими внутренними состояниями.

- Отличительная особенность тренинга: простота, конкретность, очевидность получаемых результатов.

Техники работают, это проверено на практике (испытано на людях!!!)

В программе: 30% теории, 70% практики.

Данный тренинг имеет множество вариантов для корпоративного обучения, и Вы можете заказать для своей компании тот вариант, который подходит именно для вашего вида деятельности.

Цена: **65 000** ₸

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

Васильева Юлия

8 (727) 244-19-21

AvizInfo.kz

3/3

Казахстанская Доска БЕСПЛАТНЫХ Объявлений AvizInfo.kz