

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Навыки делового общения

Программа

Коммуникация как основа профессиональной деятельности

- факты и научная основа
- исторические модели коммуникаций
- современные подходы в коммуникациях

Этапы коммуникаций, структура ведения коммуникации

- понятие коммуникации как основной компетенции
- виды коммуникаций
- нисходящие и восходящие, формальные и неформальные

Формы и стили коммуникаций

- групповые
- индивидуальные
- обратная связь высокого качества

Роли в процессе коммуникаций, типология собеседников

- типы личности; особенности восприятия информации
- особенности темперамента, менталитета
- способы оптимального взаимодействия в бизнес-среде с учетом

индивидуальных особенностей личности

Техники и принципы успешного ведения коммуникаций

- подготовка
- эффективное партнерское поведение (Win2Win)
- симбиоз или Win2Lose

Управление конфликтами, барьерами, сопротивлениями, возражениями

- причины конфликтов, сопротивлений
- предотвращение возникновения — ЧТО и КАК делать
- правила поддерживающей коммуникации

Эмоциональный интеллект, как главная компетенция современного коммуникатора

- основы положительной самопрезентации
- составляющие имиджа
- конгруэнтность, эмпатия, экологичность в общении

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ К Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz