

İLETİŞİM BECERİLERİ EĞİTİMİ

İLETİŞİM BECERİLERİ EĞİTİMİ



İletişim becerilerinizi geliştirmeden ve iletişim problemlerinizi halletmeden, iletişim kurarak çözmeye çalıştığınız problemleri çözemezsiniz. Etkin iletişim becerilerine sahip olmak; profesyonel hayatta ve ilişkilerde performans, sevgi dolu ilişkiler ve finansal zenginlik kapısını aralamaya yardımcı olan büyük bir araçtır. Ancak iletişim çok konuşulup en az anlaşılan alanlardan biridir.

İyi iletişimciler;

- İletişimin nasıl gerçekleştiğini bilirler
- Kendi iletişim kurma tarzlarını bilirler
- İletişimde alıcıya ve ihtiyaçlarına duyarlıdır
- Davranışların altındaki duygulara hitap ederler
- Dinleme becerileri güçlüdür
- Sürekli geribildirim alır ve verirler
- Basit bir dil kullanırlar
- Sonuç alana kadar yeni çözümler üretirler

KURUMLAR NEDEN İLETİŞİM BECERİLERİ EĞİTİMİ ALMALILAR?

Kurum olarak hedeflerimizi gerçekleştirebilmek için çalışanlarımız her gün iç ve dış müşteriler, tedarikçiler, stratejik ortaklar, diğer ilişki içerisinde bulunduğumuz kuruluşlar ve onları temsil eden kişilerle sürekli olarak iletişim kurarlar. Çalışanların etkin iletişim becerilerine sahip olması, an be an gelişen ilişkiler, kurumsal performans ve mutlu çalışma ortamı demektir.

BİREYLER NEDEN İLETİŞİM BECERİLERİ EĞİTİMİ ALMALILAR?

İletişimde yaşanan sorunların temel sebebi, başkaları tarafından anlaşılmaya, başkalarını anlamak çok daha fazla önem vermemizdir. Oysa temel ilke, önce anlamak sonra anlaşılmasıdır.

İletişim becerisine sahip olmak, diğer insanların bilinçsizce kullandıkları iletişim programlarını bilinçli bir şekilde okuyabilmek ve bu programlara uyum göstermek demektir. İletişimin anlamı, karşınızdakinde yarattığı etkide saklıdır. Doğru iletişim hem ilişkilerde hem de performansınızda anlamlı ve geliştiren bir etki yaratır.

İLETİŞİM BECERİLERİ EĞİTİMİ

EĞİTİM HEDEFLERİ

- Katılımcıların iletişim becerilerini geliştirmelerini sağlayarak iş ve özel yaşantılarında performanslarının gelişmesine katkıda bulunmak.
- Katılımcıların iletişim yoluyla hem doğru mesaj alışverişinde bulunmalanna hem de iletişimde buldukları kişi ile ilişkilerinin güçlenmesine katkıda bulunmak.
- Katılımcıların sorumluluk bilinciyle hareket ederek iç ve dış müşterilerle ilişkilerinde, doğru tepkileri seçmelerine; kendi düşünceleri ve beklentilerini uygun şekilde ifade etmelerine yardımcı olmak.
- Katılımcılarda ortak bir iletişim dili, çalışma kültürü ve ekip sinerjisi yaratmak.

EĞİTİMİN HEDEF KİTLESİ

- İş ve özel hayatında doğru iletişim kurarak kişisel performansını ve ilişkilerinin kalitesini arttırmak isteyen tüm çalışanlar; özellikle satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri profesyonelleri ile orta ve üst kademe yöneticiler.

EĞİTİM SÜRESİ

- 2 (iki) tam gün

EĞİTİM İÇERİKLERİ

İLETİŞİM

–	İLETİŞİM <ul style="list-style-type: none">• Uykuda İletişim – "Program"<ul style="list-style-type: none">• "Herkes Bir İletişim Programı Kullanır"• Uyanık İletişim – "Dans"<ul style="list-style-type: none">• "Çok Az İnsan Dans Eder"• Algılar Oyunu• Duygusalılık ve Akılcılık• Direnç• İletişim Modeli• İletişimde Değer Yaratmak<ul style="list-style-type: none">• Değer = Ne Elde Ediyorum? – Ne Bedel Ödüyorum?• Değer Algısı• Zamanlama• Atmosfer
–	DOĞRU ANLAMAK VE ANLAŞILMAK <ul style="list-style-type: none">• Durumu Doğru Okumak<ul style="list-style-type: none">• Söylenenler ve Gerçekler• Ne İstiyoruz?• Diğer Taraf Ne İstiyor?• Anlamak<ul style="list-style-type: none">• Soru Sormak ve Dinlemek• Sınırları Test Etmek – Durumu Tartımak<ul style="list-style-type: none">• Çevresel ve Kişisel Engeller<ul style="list-style-type: none">• Gerçek – Algı – Yargı – Eylem• Boşluk Doldurma• Kişisel Cetveller• Paradigmalar – Bakış Açılan• Varsayımlar• Uygulama: Doğru / Yanlış / Belirsiz* *Fran Sayers, Ralph Graham ve diğerleri "Yöneticilikte İletişim"• Kendini Doğru Şekilde Anlatmak<ul style="list-style-type: none">• Netlik Sağlamak ve Anlaşılır Olmak• Uygulama: Şekil Anlatma Oyunu
–	DOĞRU ETKİYİ YARATMAK <ul style="list-style-type: none">• Kendini Doğru Şekilde İfade Etmek• İletişimin Öğeleri<ul style="list-style-type: none">• İçerik• Beden Dili• Ses• Uygulama: Ses ve beden dili egzersizleri

İLİŞKİLERİ YÖNETMEK

–	İLİŞKİLERİ YÖNETMEK <ul style="list-style-type: none">• Uyum Yaratmak• Güven ve Saygı Yaratmak• Açık İletişim Kurmak<ul style="list-style-type: none">• İletişimin Temeli – Dinleme• Algı Kanallarını Açma• Bireysel İhtiyaçları Algılamak ve Gidermek• Duyguların Rolü• Anlamak ve Anlaşılma• Soru Sorma Becerisiyle İlişkili Yönetmek• Uygulama: "Kilo Problemi"
–	BİREYSEL FARKLILIKLAR <ul style="list-style-type: none">• Kişisel İletişim Kurma Tarzları – Sosyal Stilller<ul style="list-style-type: none">• "Herkesle Aynı Şekilde Konuşulmaz"• 4 Ana Niyet• Farklılıklara Uyum – Empati• Uygulama: Üslup Envanteri* *İş Hayatında İnsan Üslupları, Robert Bolton & Dorothy Grover Bolton

ZOR DURUMLARDA İLETİŞİM

–	ZOR DURUMLARDA İLETİŞİM <ul style="list-style-type: none">• Zor Durumları ve Zor İnsanları Anlamak• Olgunluk ve Akıl Sağlığı• Kontrol Kimde?<ul style="list-style-type: none">• Yetersiz Karşılık• Kendini Kandırmak ve Tekrar Etmek• Uzaklaşmak – Kaçınmak (Bazen iyidir)• Güvenli Tavr<ul style="list-style-type: none">• Savaş / Kaç Tepkisi• Duyguların Rolü• Güvenli Tavr Sergilemek• Zor İnsan Olmamak<ul style="list-style-type: none">• Eleştiriyi Açılmak/Açmak• Olumsuz Duyguları Yönetmek<ul style="list-style-type: none">• Kökleri Kurutmak<ul style="list-style-type: none">• "Ben Haklıyım"• "Hep Beni Buluyorlar"• Gövdeyi Kesmek<ul style="list-style-type: none">• Suçlama• Meyveler<ul style="list-style-type: none">• Tavırlar• Uygun Tepki Vermek<ul style="list-style-type: none">• Destekleyici İletişim<ul style="list-style-type: none">• Prensipler• Destekleyici Tepkiler• Uygulama: "Ben" Mesajı Verme• Uygun Şekilde İstemek• Sınır Çizmek – Uygun Şekilde "Hayır" Demek• Uygulama: Uygun Şekilde "Hayır" Demek• Başa Çıkma Yolları<ul style="list-style-type: none">• İkna Etmeye Çalışma• Nesnel, Ölçülebilir Ol – Olmasını İste• Ayşe Lerzan Eczanesi• Arzu Değil İhtiyaç ve Değer Odaklı Ol• Sınırlar Belirle ve Kolla• Sözlerine Değil Davranışlarına Odaklan• Ezberlerini Boz• "Parçalı Bulut" Tekniği• Uygulama: "Parçalı Bulut Tekniği"
---	---

EĞİTMENLERİMİZ

Biz, **Fast Forward** olarak, 2001 yılından bu yana, kişisel ve kurumsal dönüşüm alanında hizmet veren; karşılıklı işbirliği içerisinde değer yaratmaya odaklanmış, deneyim ve birikim sahibi, dinamik bir ekibiz.

eğitmen kadromuzu inceleyin

İLETİŞİM

Türkiye'de kişisel ve kurumsal dönüşüm konusunda hemen aklı gelen bir merkez; öncü bir eğitim ve danışmanlık firması olmayı amaçlıyoruz. Tüm eğitim ihtiyaçlarınız ile ilgili detaylı bilgi almak için

bizimle iletişime geçin

İLETİŞİM BECERİLERİ EĞİTİMİ REFERANSLARIMIZ

- Abdi İbrahim İlaç
- Acıbadem Sağlık
- Türk Telekom
- Klueh Deniz
- Adel Kalemçilik
- İnterdecor
- Sante Kozmetik
- Kronik Elektronik
- Aktif İletişim ve Kurye
- Chicco
- Contitech Lastik
- Latek Lojistik
- Audio Elektronik
- GAP Güneydoğu Tekstil
- Atışkan Alçı
- Odak İnce Yapı
- Avea
- Bileşim A.Ş.
- Acarlar İnşaat
- Optik Medikal
- Ericsson
- Hedef Alliance Holding
- M.J Turizm ve ETV
- Ayşe Lerzan Eczanesi
- Ford Otosan
- Nokia
- Egebant
- Capitol Eczanesi
- HSBC Bank
- Pierre Fabre
- Group 4 Securitas
- Pelican Eczanesi
- Bausch & Lomb
- Setur
- Canada Turizm
- Yonca Eczanesi
- Bosch
- THY
- Innova Bilişim
- Termo Teknik
- MediaMarkt
- Turkecell
- İstanbul Eczacı Koop.
- GK Gayrimenkul Konsept
- Saturn
- Türk Ekonomi Bankası
- İtkib Genel Sekreterliği
- Karetta Uluslararası Taçmacılık
- ISP Türkiye
- Türk Loydu Vakfı
- Karetta Uluslararası Taçmacılık