

Life Projects

*Coaching with
Style*





Програма за тренинг „Бизнес комуникации и протокол“

Как да се държим в света на бизнеса?



„Учтивостта днес
се оценява все
по-скъпо,
нахалството
изобщо няма
цена.“

Маргарет Тачър

„Бизнес комуникации и протокол“

Въведение



Ние хората възприемаме света основно на подсъзнателно ниво. Хората, с които общуваме, си изграждат впечатление за нас на базата на множеството положителни и отрицателни импулси, които им изпращаме.

Експертните ни познания са важни, но не са достатъчни за изграждане на впечатление за надеждност и професионализъм.

- *Вялото ръкостискане*
- *неподходящото облекло*
- *неадекватното поведение на бизнес вечеря*
- *неувереното говорене в присъствието на повече хора,*

подкопават професионалното ни въздействие.

„Бизнес комуникации и протокол“

Цели на тренинга

Тренингът цели да ви помогне да:

- изградите увереност и да комуникирате професионално с български и чуждестранни бизнес партньори у нас и по света.

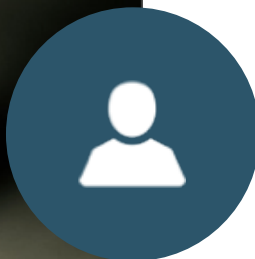
Програмата е изключително практически насочена и се състои почти изцяло от:

- упражнения
- симулации
- и ролеви игри,

с помощта на които ще усвоите всичко необходимо, за да излъчвате увереност и професионализъм.



Съдържание на програмата



„Бизнес комуникации и протокол“

БИЗНЕС ЕТИКЕТ И БИЗНЕС ПРОТОКОЛ

- *Какво означават бизнес етикет и бизнес протокол*
- *Правила при запознанство*
- *Как да запомняме имена*
- *Как да се съобразяваме с йерархията*
- *Как да се обръщаме към хората, особено тези с титли*
- *Професионална писмена кореспонденция*
- *Електронни медии*

ПРОФЕСИОНАЛЕН ВЪНШЕН ВИД

- *Какво говори за нас начина, по който се обличаме*
- *Как да изглеждаме адекватно и професионално в различните бизнес ситуации*
- *Бизнес стилове на обличане*

Съдържание на програмата



„Бизнес комуникации и протокол“

ЗАКОНИ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО ВЪРХУ ХОРАТА

- Как въздействаме на хората около нас
- Как хората си създават впечатление за нас
- Закони на възприятието
- Закони на айсберга
- Техники за самотивация и създаване на положителни представи и нагласи

НЕВЕРБАЛНО ВЪЗДЕЙСТВИЕ

- Езика на жестовите
- Как да разчитаме реакциите на събеседника
- Как да управляваме собствения език на тялото, за да въздействаме положително

Съдържание на програмата



„Бизнес комуникации и протокол“

КОМУНИКАЦИЯ В ТРУДНИ СИТУАЦИИ

- Как да разговарям на неудобни теми
- Как да реагирам на агресивни събеседници и клиенти
- Как да разговарям в конфликтна ситуация
- Как да предавам негативни послания
- Межкултурни различия
- Справяне с гафове

КОНТАКТИ

 гр. София, 1000,
ул. Г.С. Раковски 96А

 088 503 5663

 silvia@lifeprojects.bg

