

TEMAT SZKOLENIA

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA W RELACJACH Z INWESTORAMI I KLIENTAMI

(3 godzinne warsztaty rozwoju kompetencji biznesowych)

CELE SZKOLENIA

- Doskonalenie umiejętności prowadzenia efektywnych spotkań biznesowych, świadome budowanie relacji z Inwestorami i Klientami
- Modele skutecznej komunikacji, czyli co mówić, a czego unikać, by dobrze rozumieć i być zrozumianym. Komunikacja w relacjach biznesowych z Inwestorami i Klientami.
- Poznanie metod budowania pozytywnego wizerunku, zwłaszcza przed Inwestorami i Klientami.

METODY DYDAKTYCZNE

Forma zajęć: warsztat online

- Mini-wykład,
- Dyskusja moderowana – panel wymiany doświadczeń,
- Autoprezentacje oraz prezentacje,
- Ćwiczenia indywidualne,
- Ćwiczenie grupowe,
- Studia przypadków,
- Profesjonalny feedback.

ZAKRES MERYTORYCZNY SZKOLENIA

Rola komunikacji w budowaniu wiarygodnej postawy w relacjach biznesowych.

- Efekt pierwszego wrażenia – jak go nie zmarnować,
- Podstawowe prawa rządzące procesem komunikacji, czyli co trzeba wiedzieć na temat komunikacji interpersonalnej,
- Narzędzia aktywnego słuchania,
- Dbanie o jasność przekazu – co wzmacnia porozumiewanie się,
- Skąd się biorą błędy i bariery komunikacyjne, i dlaczego tak często dochodzi do nieporozumień,
- Rola informacji zwrotnej w rozmowach biznesowych.