

Komunikacijske i prezentacijske vještine

Opis kursa

Nijedna organizacija koja se želi strateški pozicionirati na globalnom tržištu neće ignorisati važnost efektivnosti komunikacijskih vještina svojih uposlenika i predstavnika.

Jedna interakcija može otvoriti ili zatvoriti poslovnu priliku, sklopiti vrlo vrijedan ugovor ili prouzrokovati gubitak klijenata.

Kompanije koje imaju propisno razrađene strategije će ulagati u komunikacijske kompetencije svojih uposlenika i možete biti sigurni da će se kompanije koje ne prepoznaju vrijednost ovog ulaganja prije ili kasnije suočiti sa pojedincima koji će sami ulagati u svoje napredovanje. Ali, te kompanije se tada odriču prava na ekskluzivnost nad tim - sada još kvalitetnijim - uposlenicima.

Uposlenici koji se mogu tečno izražavati i imaju razvijene vještine u prezentaciji imaju veće šanse za napredovanje, uspjeh na novim projektima i podizanje vlastite vrijednosti na tržištu.

Kroz ovaj trening ćemo pomoći učesnicima da nadgrade svoje komunikacijske vještine i nauče nove i zanimljive tehnike koje će dodati u svoj set vještina. Svakom učesniku/ci pružamo i personalizirane i konstruktivne povratne informacije, čineći učenje iz svakog modula vrijednim i trajnim.

Očekivanja i ciljevi

Cilj ovog treninga je da unaprijedimo vještine koje vi već imate, te da vam pomognemo da steknete više samopouzdanja.

Lideri mogu nadahnuti i motivisati kolege, ali ih mogu i obeshrabriti i uništiti njihov potencijal, zbog čega ćemo se tokom treninga fokusirati na to kako biti dobar ilider i kako prepoznati vlastitu vrijednost koje nekada nismo ni svjesni.

Ovaj trening je namijenjen poslovnim ljudima, menadžerima, komercijalistima i onima koji se bave uslužnim djelatnostima, te svima koji žele unaprijediti svoje komunikacijske i prezentacijske vještine u poslovnom, ali i svakodnevnom okruženju.

Trajanje kursa

Kurs traje 6 sati i održava se u terminu od 09:30 do 16:30, sa uključenom pauzom za ručak.

Plan i program

- Javni govor
- Prezentacijske vještine
- Kako biti uspješan lider
- Lični razvoj
- Kako razvijati povjerenje
- Alati za uspješnu prodaju
- Rješavanje prigovora i primjedbi
- Zaključenje prodaje
- Post-prodaja
- Asertivno ponašanje
- Socijalna strana komunikacije - prodaja/empatija
- Rekapitulacija, pitanja i podjela certifikata