

PARTNERSÉG ÉPÍTÉS TRÉNING TANMENET

2010. JÚLIUS 15.-16., 19.

A tréning célja

Az önérvényesítő viselkedés kiemelt fontosságú a különböző interakciós helyzetek sikeres kimenetelében. Az asszertivitás olyan tanulható kommunikációs módszer, mely hozzásegít a saját érdekek érvényesítéséhez, úgy hogy közben figyelembe veszi az interakciós partnert, szimpátiát nyer, kapcsolatot teremt és információhoz jut. Ezáltal a résztvevők megtanulják partnereik igényeit úgy kiszolgálni, hogy közben saját érdekeiket is érvényesítsék. A tréning fő célja ezen kommunikációs jellegzetességek tudatosítása és tárgyalási szintű készséggé tétele, továbbá a hatékony kommunikációt gátló és segítő tényezők feltárása, az önérvényesítés, érdekérvényesítés, sikeres tárgyalás érdekében.

Tanmenet napi bontásban

2010. július 15.

1. Nap

Tréneri bemutatkozás Együttműködési feltételek kialakítása. Célmeghatározás
A tréning műfajról A képzés műfajának megismertetése a résztvevői csoporttal. A tréning módszertanba való bevezetés. A tréningmódszer analógiás haszna, mely kooperatív módon ad saját élményt a résztvevők számára.
Bemelegítő, ismerkedő gyakorlat A résztvevők bevonása a program egészébe. Kötetlen hangulatoldó ismerkedés.
Elvárások és fenntartások megfogalmazása. Feltérképezésre kerülnek a résztvevőkben megfogalmazott elvárások és fenntartások. Együttműködés elősegítése. Kiscsoportokban a bizalom elősegítése, valamint a felmerülő ellenállások kezelése

A kommunikáció elmélete

A kommunikáció sajátosságainak elméleti áttekintése.
Tudatosítani a kommunikáció fogalmát, a kommunikáció sajátosságait,
valamint a vezetői kommunikáció fontosságát.

Személyes kommunikációs finomságaink

A kommunikáció verbális és non-verbális eszköztárának tudatosítása, valamint
tudatos alkalmazása tárgyalások során.

Tárgyalás fogalmának és feltételeinek elméleti tisztázása

A tárgyalás fogalmának és feltételeinek tisztázása. A tárgyalás alapvetéseinek
megfogalmazása. A sikeres tárgyalás alapkritériumainak áttekintése.

Tárgyalási helyzetek

Tárgyalási szituációk megélése. A tárgyalási alapvetések hiányának avagy
megléteinek megtapasztalása, s annak tudatosítása, milyen jelentőséggel
bírnak ezen tényezők a tárgyalás kimenetelére vonatkozóan.

Tanmenet napi bontásban

2010. július 16.

2. Nap

Pozícióból, vagy érdekalapú tárgyalás Elméleti áttekintés. A tárgyalási típusok előnyeinek, hátrányainak tudatosítása. Az érdek és pozícióalapú tárgyalás alkalmazhatóságának feltételei.
Pozicionális tárgyalási szituáció A pozicionális tárgyalási technikák alkalmazása és adaptálása.
Érdekalapú tárgyalási szituáció Az érdekalapú tárgyalási technikák gyakorlati alkalmazása és adaptálása.
Kérdezéstechnika A kérdezéstechnika elveinek elsajátítása, és alkalmazási lehetőségei a tárgyalási helyzetekben. Kérdés hasznainak áttekintése, és kérdéstípusok hasznainak tudatosítása.
Kérdezéstechnika adaptálása Az előzőekben elsajátított elméleti ismeretanyag beillesztése a mindennapi szituációkba (tárgyalás, problémamegoldás....)
Specifikus szerepjátékok, tárgyalási szituációk Az elméleti ismeretanyag gyakorlati adaptálása, vélt vagy valós korlátozott erőforrásokkal rendelkező szimulált helyzetekben.
Tárgyalási gyakorlat videós visszajelzéssel Páros tárgyalási helyzetek, hozott szituációkban, videofelvétellel és azok visszanézésével, a közös tanulságok megfogalmazásával.

Tanmenet napi bontásban

2010. július 19.

3. Nap

Aktív hallgatás Az aktív hallgatás, értő figyelem fontosságának megtapasztalása különböző kommunikációs helyzetekben, kiemelten a tárgyalási szituációkban.
A tárgyalás módszertana. – elméleti áttekintés A sikeres tárgyalás lépéseinek áttekintése, A tárgyalást segítő módszerek, technikák elsajátítása, Tárgyalás folyamatának kifejtése, az érvelési technikák tudatos alkalmazása, a meggyőző kommunikáció ismérveinek összefoglalása.
Az együttműködés /partnerség avagy a versengés Az együttműködés/partnerség hasznainak megtapasztalása a tárgyalási folyamat eredményességére vonatkozóan. A partneri kommunikáció jellemzőinek gyakorlása tárgyalásos szituációban.
Önérvényesítő kommunikáció (asszertivitás) Az önérvényesítő kommunikáció sajátosságainak tudatosítása. Az üzleti élet, (nyertes-nyertes) partneri kommunikáció technikájának gyakorlása.
Önérvényesítő kommunikáció Az asszertív kommunikáció elmélet alapjainak megismerése. Az önérvényesítő kommunikációs mikrotechnikák elsajátítása. Az önérvényesítő kommunikáció eszköztárának gyakorlása a partneri jelenlét érdekében.
Önérvényesítő készségek gyakorlati alkalmazása Az önérvényesítő készségek alkalmazása különböző élethelyzetekben, tárgyalási helyzetekben. Asszertív technikák, úgymint: kérdezés, aktív hallgatás, empátia, pozitív átkeretezés... alkalmazása és adaptálása.
Programzárás A tanultak összefoglalása, átisméltése, értékelése.

Az oktatást tartja: Homonnai Csilla