**KOMUNIKACJA I BUDOWANIE RELACJI 11.05.2019**

*Wszelkie działania to w dużej mierze budowanie relacji i nawiązywanie kontaktów, które stanowią fundament wielu udanych przedsięwzięć….. "Biznes to relacje między ludźmi nie liczby, gdyby było inaczej, najbogatsi byliby matematycy" - tak o relacjach mówił Jan Kulczyk. Choć wszyscy mamy świadomość tego, jaką rolę odgrywają relacje w naszym życiu zawodowym i prywatnym, to niezbyt często mamy czas na refleksję czy właściwie je budujemy…. Dzięki szkoleniu poznasz skuteczne narzędzia wspierające komunikację, budowania własnego wizerunku oraz trwałych relacji .*

**KORZYŚCI DLA UCZESTNIKA SZKOLENIA:**

•Zdobędziesz wiedzę jak budować trwałe relacje z klientami, partnerami biznesowymi, współpracownikami   
•Poznasz narzędzia doskonalenia komunikacji w biznesie   
•Siła pytań - Będziesz wiedział w jaki sposób zadawać pytania prowadzące do rozwiązań, angażujące do współpracy, budując dobry kontakt, różne strategie zadawania pytań   
•Zapoznasz się z typologią klienta; z różnymi stylami myślenia i działania •Będziesz wiedział jak rozpoznać potrzeby i motywacje klienta  
•Zdobędziesz umiejętność dopasowania stylu komunikacji, sposobów dobierania argumentów w rozmowie stosownie do danego typu klienta oraz sytuacji   
•Będziesz wiedział jak wykorzystać swoje mocne strony, swój potencjał w komunikacji, we współpracy z klientem, partnerem, współpracownikiem.

**PROGRAM:**

• 4 style osobowości wg CG Junga - typologia zachowań   
•Rozpoznawanie wskazówek płynących z zachowania, mowy ciała, stylu wypowiedzi, z interakcji, zachowania pod wpływem stresu   
•Preferencje komunikowania się osób o różnych stylach osobowości   
•Budowanie wiarygodności rozmówców poprzez spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych •Czym dla prawnika jest komunikacja a czym dla klienta jest komunikacja ? - jakich błędów unikać •Efektywne narzędzia doskonalenia komunikacji w biznesie;

aktywne słuchanie; parafraza, odzwierciedlenie, udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej  
•Siła pytań w budowaniu relacji w biznesie

**OPCJA DODATKOWA:**

Szczególnie w ramach przedmiotowego szkolenia - rekomendowane jest wypełnienie indywidualnej diagnozy mocnych stron narzędziem DISC/BAI

Co określa i mierzy test kompetencji DISC/BAI?

•Styl komunikacji •Poziom decyzyjności, analitycznego myślenia •Samodzielność •Odporność na stres •Poziom koncentracji na wynikach, rezultatach • Mierzy siłę 6 postaw w miejscu pracy - wewnętrzne motywacje, które przekładają się na efekty i odpowiadają na pytanie; Co mnie motywuje, co daje mi poczucie spełnienia, satysfakcję z tego, co robię?

**CO OTRZYMUJE OSOBA DIAGNOZOWANA?**

•Indywidualny raport osobowościowy opisujący mocne strony; diagnozę Twoich naturalnych predyspozycji oraz wskazówki m.in., w jakich działaniach się najlepiej sprawdzasz, kiedy skutecznie podchodzisz do rozwiązywania problemów i jak komunikować się z osobami o Twoim lub innych Stylach Myślenia •Sugestie jakie kompetencje rozwijać + indywidualny plan rozwojowy  
  
**JAK TO ROBIMY ?**

•ON LINE   
  
Koszt diagnozy mocnych stron DISC/BAI;  
299 ZŁ NETTO +23%vat-  dla prawników zrzeszonych w OIRP   
449 zł NETTO +23 %vat - cena regularna

http://www.przestrzen-rozwoju.com.pl/akademia-prawnika