



ALCHEMIA KOMUNIKACJI, CZYLI TRANSMUTACJA WIEDZY W SUKCES

I stopień wtajemniczenia

TAJNIKI EFEKTYWNEJ KOMUNIKACJI

- **WIEDZA** tajemna, czyli podstawowe prawa komunikacji
- Fakty mówią. Emocje krzyczą - 3 problemy nadawania
- Czara komunikacji - forma i treść komunikatu
- Pierwszy komunikat wysyłany do odbiorcy - „Ugryź futrynę”
- Czarny kot na drodze – bariery w komunikacji

II stopień wtajemniczenia

CZAROWANIE SŁOWEM I GESTEM - KOMUNIKACJA WERBALNA I NIEWERBALNA

- Kultura dyskusji, wypowiedzi. Jak mówić by sprawić wrażenie wybitnej osobowości.
- Poskrom swą złośliwość - jak reagować na gafy, wpadki, przejęzyczenia?
- „Mowa jest srebrem, milczenie złotem” - 5 zasad dobrego słuchacza
- Zostań tropicielem słów
- Alfabet komunikacji - od **A**firmacji do **Z**rozumienia
- 10 swędzeń twarzy
- Oczy zwierciadłem intencji w komunikacji biznesowej
- Proksemika – ukryty wymiar „milczącej mowy” - strefy odległości w kontaktach interpersonalnych

III stopień wtajemniczenia

WIELKA KSIĘGA CZARÓW I ZAKLĘĆ - PEWNOŚĆ SIEBIE, ŚMIAŁOŚĆ I ZDECYDOWANIE W PROCESIE KOMUNIKACJI

- Czarowanie przez parafrazowanie
- Magia wyobraźni - sposoby komunikacji ze słuchowcami, wzrokowcami i kinestetykami
- Zmień agresora w baranka
- Jak łechtać próżność rozmówcy
- ARS Rhetorica - sztuka mówienia

IV stopień wtajemniczenia

KSIĄŻĘ ZAKŁĘTY W ŻABĘ – MOTYWACJA A BUDOWANIE WIARY WE WŁASNE MOŻLIWOŚCI

- Miotła a czarodziejska różdżka – metoda kija i marchewki
- Wytwarzanie celów - magiczna receptura na szczęście
- Asertywna reakcja na krytykę
- Asertywne odmawianie i wyznaczanie granic

V stopień wtajemniczenia

CAŁA PRAWDA O CZARNEJ MAGII: MANIPULACJA, PERSWAZJA i METAPROGRAMY

- Akcja – manipulacja
- Siła perswazji
- Magiczne „TAK” – Kodowanie
- Poczuj nadnaturalne moce neurolingwistycznego programowania - NLP

VI stopień wtajemniczenia

W MAGICZNYM KRĘGU, CZYLI KOMUNIKACJA W ZESPOLE

- Rola jednostki w procesie grupowym
- Identyfikacja ról grupowych
- W komnacie tajemnic – różne płaszczyzny komunikatu
- Analiza własnego stylu komunikacji
- Doskonalenie elastyczności i dopasowania w interpersonalnej komunikacji grupowej
- Jak skutecznie porozumiewać się i rozwiązywać trudne sytuacje? Kompromis czy Konfrontacja?
- FEEDBACK - Zasady udzielania informacji zwrotnej

VII stopień wtajemniczenia

TELEPATIA, CZYLI SKUTECZNA KOMUNIKACJA Z KLIENTEM

- Budowanie pozytywnej aury - nawiązanie kontaktu z klientem
- Rozpoznawanie różnych typów klientów i identyfikacja ich potrzeby
- T...A...L...I...Z...M...A...N..., czyli cechy dobrego sprzedawcy
- Pokaz iluzjonistyczny - sposoby prezentowania ceny i towaru
- Odczynianie uroków - reakcja na obiekcje klienta
- Zamknięcie rozmowy handlowej - Twój **SUKCES!**

DZIĘKI UDZIAŁOWI W NASZYCH WARSZTATACH BĘDZIESZ POTRAFIŁ:

- *świadomie stosować wzorce komunikacyjne w systemach, w ramach których działasz*
- *zwiększyć elastyczność myślenia i radzenia sobie w trudnych sytuacjach*
- *doskonalić umiejętności przyjmowania różnych pozycji percepcyjnych, będących sposobem na przekraczanie własnych ograniczeń*
- *zidentyfikować błędy popełniane podczas komunikacji*
- *aktywnie słuchać i identyfikować bariery aktywnego słuchania*
- *osiągać porozumienie w najbardziej konfliktowych sytuacjach*
- *polepszać swoje relacje z otoczeniem i łatwiej osiągniesz wyznaczone cele*
- *stosować techniki skutecznej perswazji oraz niektóre techniki NLP*
- *rozpoznawać i radzić sobie z różnego rodzaju manipulacjami*
- *opierać się werbalnym atakom, prowadzić trudne rozmowy i unikać sporów, radzić sobie z trudnymi pytaniami*
- *dobierać właściwe słowa i unikać destrukcyjnych*
- *napominać i wydawać polecenia, zmieniać złe emocje na dobre słowa,*
- *mówić tak, aby inni słuchali*
- *sukcesywnie zwiększać obroty i zyski Twojej firmy*