

کد کارگاه: RT_06_001

(زبان بدن)

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

- چگونه احساسات درونی خود را بر بوم نقاشی چهره خود کنترل کنیم / رمز گشایی رفتار غیر کلامی مشتریان
- رازهای نهفته در زبان بدن جهت برقراری ارتباط موثر / تکنیکهای انحصاری زبان بدن برای مدیران
- علائم دروغگویی و تکنیکهای شناخت / نظریه اندرو متلوزوف جهت ارتباط با افرادی که نمی توان با ایشان مذاکره نمود
- نقش چشم سوم در تمرکز بر مذاکرات / نقش نورونها در موفقیت ارتباطات با مشتریان
- چگونه بادیگران بر سر میز مذاکره بنشینیم / رابطه قدرت و موقعیت با زبان بدن / تحلیل نحوه نگاه و نقش کلیدی آن
- رازهای نهفته در دستان و دست دادن در مذاکره / مهندسی زبان بدن و شناخت نشانه ها
- زبان بو / آیا شناخت زبان بدن می تواند ۵۵ درصد موفقیت در مذاکرات را بهبود سازد؟
- ۱۷ اقدام که در مذاکرات تو ذوق می زند / شناخت چهره / چگونه زبان بدن در رفتارها می تواند ما را بهترین سازد.
- نشانه های عدم موافقت ، بدگمانی ، عصبی شدن ، اطمینان، تسلیم ، تجزیه و تحلیل، شک داشتن، بی علاقتی ، صداقت در زبان بدن

• مقدمه

گفته می شود ۵۵ درصد دانش روابط عمومی در گرو درک «زبان بدن» افراد است. اما درک این علایم بی صدا (علایم زبان بدن) که اصلا واضح و مشخص نیستند، چندان آسان نیست. زیرا هر حرکت بر حسب موقعیت، معنی خاصی را می دهد. بعضی ذاتا درک بهتری در این زمینه دارند اما دانش درک زبان بدن، از آنهایی است که با تمرین نیز می توان در آن استاد شد.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران ارشد و کادر اداری شرکتها، صنایع و کارخانه های کشور

- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.