

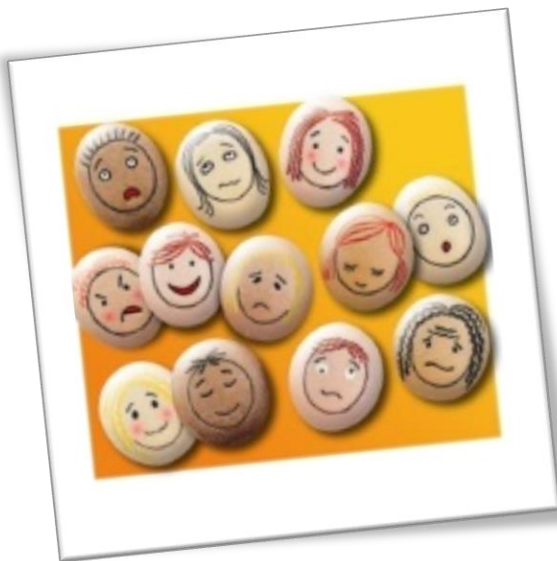
دوره و کارگاه کاربرد زبان بدن در مذاکرات

مقدمه:

تحقیقات نشان داده است که ۵۵ درصد روابط و تاثیر گذاری ارتباطات در گرو زبان بدن است به همین خاطر نقش عمده و مهمی را در زندگی ما بازی می کند، اما درک علایم بی کلام زبان بدن کار ساده ای نیست زیرا که هر شخص و در هر موقعیت حرکت خاصی انجام می دهد که می تواند معنای خاصی و متفاوتی داشته باشد، پس بهتر است در این زمینه درک و شناخت کافی را داشته باشیم و با تمرین و طی کردن دوره های مناسب به آن دست یابیم.

سر فصل دوره آموزشی:

- ✓ کنترل احساسات خود و رمزگشایی رفتار غیر کلامی مشتریان؛
- ✓ رازهای نهفته در زبان بدن در برقرار ارتباطات و جایگاه تکنیک های انحصاری زبان بدن برای مدیران؛
- ✓ بررسی نظریه اندرو متلزووف و شناخت علائم دروغگویی در ارتباطات؛
- ✓ نحوه مذاکره با دیگران و ارتباط قدرت و موقعیت با زبان بدن؛
- ✓ مهندسی زبان بدن و شناخت نشانه ها در دستان و نحوه دست دادن در مذاکرات؛
- ✓ بررسی میزان موفقیت زبان بدن در ارتباطات و مذاکرات؛
- ✓ اشتباهات رایج زبان بدن در مذاکرات و ارتباط آن با چهره؛
- ✓ نشانه های نتایج مذاکرات با توجه به حالات و زبان بدن.



ویژه مدیران، معاونان و کادر اداری شرکت ها و سازمان ها

همراه با:

- ✓ امکان ارائه گواهی نامه های بین المللی و قابل ترجمه به شرکت کنندگان؛
- ✓ بهره مند شدن از **تخفیف اختصاصی** به شرکت کنندگان با معرفی حضور بیش از ۴ نفر؛
- ✓ بهره مندی از حضور در **سمی آرت های** ویژه شرکت پدیده تبار؛

مدت دوره : ۸ ساعت

محل برگزاری شرکت پدیده تبار

www.Padidehtabar.com www.semitheater.com Padidehtabar@gmail.com

تماس با ما: ۰۹۱۲۸۳۹۵۷۵۱ ۰۲۱-۸۸۹۴۵۹۶۱ ۰۲۱-۸۸۹۴۶۱۹۳

