

## KLJUČNE POSLOVNE KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE

### Poslovno pregovaranje + Presentiranje + Javni nastup

#### PROGRAM OBUKA

##### Ciljevi seminara:

- Bolje razumijevanje značaja, specifičnosti i pravila poslovne komunikacije
- Usavršavanje na ličnom i profesionalnom nivou uz praktične metode
- Razvijanje savremenih alata za efikasno pregovaranje
- Samouvjereno ovladati nastupom i prezentiranjem
- Osloboditi se ograničavajućih uvjerenja i strahova
- Naučiti kako povećati moć uvjeravanja publike i izdvojiti se od prosječnosti
- Ojačati i povećati nivo samopouzdanja kod učesnika u intra i interpersonalnoj komunikaciji

##### Kome je namijenjen:

Poslovnim ljudima svih profila (direktorima, rukovodiocima, PR menadžerima, tim liderima, zaposlenicima iz sektora za komunikacije, odnose s javnošću, ljudske potencijale, prodaju, marketing, javno i političko djelovanje, administraciju, organizacione poslove i slično) u organizacijama javnog i privatnog sektora i za sve one koji žele da unaprijede svoje komunikacijske vještine.

##### Korist za organizaciju:

Razvoj naprednih poslovnih komunikacijskih vještina kod zaposlenika sa ciljem stvaranja vjerodostojnog, stručnog i profesionalnog imidža organizacije. Primjenom naučenog u

svakodnevnim poslovnim aktivnostima rezultirat će eliminacijom nedostataka u performansama zaposlenih i povećanjem produktivnosti rada organizacije

##### Korist za učesnike:

Za razliku od većine sličnih seminara, ovaj će Vam prije svega pomoći da budete najbolji pred samim sobom, a samim tim i pred publikom. Uz provjerene NLP tehnike koje primjenjuju najuspješniji pojedinci saznate kako da promijenite nekorisna uvjerenja, emocije i fokus i da u potpunosti ovladate nastupom kao Vašom prilikom za ostvarenje vlastitih ciljeva. Ako želite saznati kako najefikasnije definisati te ciljeve, samosvjesno upravljati nastupom, efikasnije komunicirati i pregovarati, naučiti najbolje mentalne metode nastupa i uvjeravanja, inspirisati publiku te izgraditi povjerenje i kredibilitet, ovo je prilika za Vas.

##### Sadržaj seminara:

- Psihologija i komunikologija
- Verbalna, paraverbalna i neverbalna komunikacija
- Savremeni alati i tehnike za unapređenje kvalitete uslužne kulture
- Kako upravljati komunikacijom u zahtjevnim situacijama i sa “teškim” osobama?
- Napredne metode unapređenja lične i poslovne komunikacije
- Vještine uspješnog prezentiranja
- Psihologija poslovnog pregovaranja
- Savremeni alati i tehnike uspješnog pregovaranja
- Važnost emocionalne inteligencije u komunikaciji
- Moć uvjeravanja i ovladavanje praktičnim tehnikama
- Samosvijest - gdje želimo stići?
- Tehnike raščišćavanja uma i pripreme za nastup
- Mentalne metode prezentacije i empatija

- Detekcija i rješavanje ograničavajućih uvjerenja
- Raskrinkavanje straha
- NLP tehnike pripreme za javni nastup, vizualizacija moći
- Tijelo vs. uvjeravanje i moć glasa
- Kako povećati sugestivnu moć - jezik uvjeravanja
- Novinarski trikovi i lukavstvo – otupite im oštricu
- Suočavanje sa “đavoljim advokatima”
- Efikasno upravljanje stresom i tehnike povećavanja emocionalne inteligencije

#### Rezervacija smještaja:

Receptivni sadržaji gradskih hotela „Jelena“, „Grand Posavina“ i „Evropa“ pružaju kvalitetne smještajne uslove, ali i prateće sadržaje koji mogu zadovoljiti vaše turističke potrebe. Smještajne kapacitete Brčko distrikta BiH čine i prijatni moteli i pansioni. Mi Vam stojimo na raspolaganju vezano za rezervaciju smještaja koja može biti uvrštena u zbirni račun uz kotizaciju za seminar: <https://www.hartmannundmayer.eu/contact/>

#### Predavači:

1. xxx xxxx, savjetnica za medije, diplomirani psiholog i certifikovani NLP Practitioner Međunarodne asocijacije NLP instituta IN-NLP Berlin. Certifikovani je trener javnih i TV nastupa sa dugogodišnjim iskustvom u medijima i odnosima sa javnošću.
2. xxx xxxx, dipl. pedagog-psiholog. Certifikovani trener za teme iz oblasti poslovne psihologije, menadžmenta i upravljanja ljudskim potencijalima.

#### Raspored seminara:

#### Metodologija rada:

Seminar je visoko interaktivan, sa iznošenjem problematike sa kojom se učesnici susreću, zajednička diskusija i pronalaženje rješenja za konkretne situacije kroz predavanja i razmjenu iskustava, kao i praktične vježbe za svakog učesnika.

#### Kotizacija seminara i načini prijave:

Popunjen i ovjeren prijamni obrazac, uplaćena kotizacija u iznosu od xxxx KM