

STRESLİ İLİŞKİLERİN YÖNETİMİ: İLİŞKİLERDE ETKİLİLİK, İKNA ETMEK VE İTİBAR YARATMAK

AMAÇ

Eğitim; iş arkadaşları, yöneticiler, müşteriler ve sürekli ilişki halinde olunan kişilerle ilişkilerde etkin olmayı, stresli ilişkileri yönetmeyi, ilişkilerde karşı tarafı besleyebilmek ve beslenebilmek için ilişki becerilerini arttırmayı, karşıdaki kişileri ikna ederek itibar yaratma becerilerini geliştirmeyi amaçlamaktadır. Bu eğitim; yoğun ve stresli işlerde çalışan kişilere, iş stresinin ilişkilere yansımaması için pratik çözümler sunmaktadır.

ODAK NOKTALARI

#Stresli İlişkilerin Yönetimi #İlişkilerde Baskın Özelliklerin Yönetimi #İkna Edici Olmak #İkna Edici İletişim

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir: İlişkilerde etkin olmanın kişiler arası ilişkilerde fark yarattığını bilir. İkna edici iletişimin önemini bilir. Zor insanlarla ilişkileri nasıl yöneteceğini bilir. İlişkileri yönetmede temel ilişki stratejilerini bilir.

Anlar: Karşısındakinin duygu ve düşüncelerini anlar. Kendisinin ve karşısındakinin baskın özelliklerini anlar. İlişkilerde kişilerin istek ve ihtiyaçlarını anlar. Hangi davranışların ilişkilerdeki stresi tetiklediğini anlar.

Yapar: İlişkilerde baskın kişilik özelliklerini yönetir. İkna edici bir dil kullanır. Etkin dinler. İtibarını etkin şekilde yönetir.

HEDEF KİTLE

Konuya ilgi ve ihtiyaç duyan tüm çalışanların katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Stresli İlişkiler ve Yönetimi
- İşyerinde İlişkilerde En Çok Nelerden Şikayet Ediliyor?
- İlişkilerde Karşı Tarafın İsteklerini ve Beklentilerini Anlamak
- Davranış Biçimleri ve Sebepleri
 - İlişkilerde Baskın Kişilik Özelliklerinin Yönetimi
- Çatışmanın Nedenleri ve Etkili Çatışma Yönetimi
- Karşı Tarafın Kişiliğinden Kaynaklanan İlişki Zorlukları ve Bu Kişilerle İlişkilerde Dikkat Edilecek Noktalar
 - Kişiler Arası İlişkilerde İkna Edici Olmak
 - İkna Edici İletişim/ Konuşma Dilinin Etkin Olması
 - İkna ve Etkileme Süreci
 - Temel İkna Teknikleri
 - İkna Yöntemleri
 - İknayı Etkileyen Faktörler
 - İknanın Gücü
 - İkna ve Başkı Arasındaki İnce Çizgi
- Kişisel İmajın İkna ve İtibara Etkisi
- İkna ve İtibar Sürecinde Vücut Dilini Etkin Kullanma

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	İletişim, Güven Yaratma, Proaktif Davranış ve Duygu Yönetimi İletişim, Kendine Liderlik
Yönetimsel Yetkinlikler	Koç Yönetici
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, İkna
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Kuşaklararası Etkileşim, Farklılıkları Yönetme

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	3 gün	Esin Hekimoğlu

Başlangıç Tarihi : 16.10.2019 - Bitiş Tarihi: 18.10.2019

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 1.050 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 1.230

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

