Ovladajte komunikacionim veštinama vrhunskih komunikatora kao što su Barak Obama, Opra Winfrey, Tony Robbins, Keany Reaves ... i još preko 1.000.000 drugih uspešnih ljudi širom sveta

Edukativni centar NLP Trening Akademija organizuje

**2-dnevni NLP trening**

**Najefikasniji komunikacioni model primenjen u biznisu**

**Efikasna komunikacija/dobar osećaj/vrhunski rezultat/najbolji JA**

NLP je modelovao najuspešnije ljude u raznim oblastima i prikupili smo na jednom mestu niz strategija, veština i ponašanja koja su ovim ljudima omogućili da budu najuspešniji u svojim oblastima.

Ovde imamo mogućnost da preuzmemo strategije i ponašanja ovih najuspešnijih ljudi kao i rezultate koje oni ostvaruju.

Ovde imate mogućnost da na ličnom primeru prepoznate vrednosti NLP-a za Vas po pristupačnoj ceni.
Na ovom treningu pored saznanja “**Šta je NLP**” i razotkrivanja **efikasnih principa** funkcionisanja **komunikacije**,  imate mogućnost da steknete:

* **7 konkretnih veština** i tehnika koje možete odmah da počnete da primenjujete
* **14 principa** koje je NLP preuzeo od najuspešnijih ljudi
* **1 NLP tehniku** za kreiranje veštine i promene

**7 veština koje učimo na ovom dvodnevnom NLP treningu su:**

**RAPPORT**. **Uspostavite jaku povezanost** i blizak kontakt sa svakom osobom sa kojoj želite. Ako želite da Vam neko postanete poznanik, prijatelj, poslovni partner, klijent, ljubavnik/ca rapport Vas vodi ka ovome, zato što je Rapport stanje koje imate sa bliskim osobama, osećate empatiju, most poverenja, dominira osećanje opuštenosti i poverenja – stanje u kome se nalazimo kada smo sa bliskim ljudima. Ostvariti rapport sa osobom, određuje na koji će se način odvijati komunikacija. Kao sa prijateljem i osobom koju cenimo i poštujemo, ili ne. Kada su u rapportu ljudi su opušteni, otvoreni, spremni za saradnju i žele da nam pomognu. (**detaljnije o Rapportu možete pročitati u vašem primerku e-knjige Ljudi Vole Slične Sebi - RAPPORT**)

**BREAK STATE** je jednostavna tehnika koja nam omogućava da prekinemo neželjeni tok komunikacije. Ako komunikacija ide u neželjenom smeru, ili jednostavno želimo da prekinemo komunikaciju, ovo je odličan način.

**Prati Prati Vodi** je recept kako se efikasno VODI komunikacija u nekom smeru. Ova strategija je efikasna u promeni stanja kod druge osobe. U promeni uverenja. Ovo je glavna i osnovna formula uticaja. Ako ne primenjujemo ovu formulu mnoge druge stvari jednostavno ne funkcionišu, zato što bez primene ove formule ne možemo efikasno da se približimo drugim ljudima kako bi ih posle toga poveli. Ovo je prirodna formula kako u svakodnevnom životu utičemo jedni na druge.

**PERCEPTUALNE POZICIJE** su pozicije iz kojih možemo da percipiramo događaje i svet oko nas. Neko je rekao **"Sagledati situaciju iz sve tri perceptualne pozicije je apsolutna mudrost", a mi ih ovde učimo 5 perceptualnih pozicija.** Pogled iz ugla svake od ovih pozicija nam daje dodatnu informaciju. Kada prikupimo sve te informacije puno više kockica se složi i imate mnogo jasniju sliku i doživljaj i mnogo dublje razumevanje situacije, događaja, komunikacije nego ako gledamo na uobičajen način.

**ŠTA NAM OČI GOVORE** Naučićemo da prepoznamo iz kog izvora u svome umu naš sagovornik uzima informacije dok priča sa nama. Da li govori istinu ili možda laže. Kako osoba dominantno percipira svet oko sebe? Koju strategiju koristi dok radi šta radi? Dok osoba priča mi prepoznajemo da li za tu priču vezuje jaku emociju ili možda vaga i analizira. **Izuzetno moćno.**

**PREPOZNAVANJEM DOMINANTNOG REPREZENTATIVNOG SISTEMA** osobe dobijamo puno informacija o osobinama osobe. Šta voli? Šta ne voli? Na koji način radi određene stvari? Koje aktivnosti i poslovi joj više odgovaraju? Kako govori? Šta joj prija da čuje, a šta ne? Kada znamo na koji način osoba dominantno percepira svet oko sebe znamo kako da efikasno prezentujemo našu informaciju na način da ta osoba uživa dok nas sluša i da kaže „VAU baš mi je lepo objasnio/la sve što me je interesovalo.“ Ako sa osobom komuniciramo na način suprotan od onoga što je prirodno njenom dominantnom reprezentativnom sistemu, prijem informacija je drastično lošiji, unutrašni doživljaj je puno siromašniji. Ako Vam se nekada dogodilo da nekoj osobi pričate a ona je jednostavno hladna, i to što pričate je ne dotiče, možda se obraćate pogrešnom reprezentativnom sistemu.

**CHUNKING**

Učimo da vodimo komunikaciju po nivoima apstrakcije. Kada smo u neslaganju možemo da povedemo komunikaciju u viši nivo apstrakcije kako bi smo došli do slaganja, a kada učvrstimo slaganje možemo da konkretizujemo oko čega tačno se slažemo i šta sve možemo zajedno da radimo i kako. Ova veština je jako korisna i za svakodnevno vođenje razgovora, kao i u terapiji, prodaji, pregovorima i svakoj drugoj vrsti uticaja.

Pored ovih 7 veština **demonstriraćemo rad sa Submodalitetima i Sidrima**. Fantastične veštine NLP majstora. **Submodaliteti** nam pokazuju kako organizujemo informacije u našem umu i kako im naš um daje značenje. Šta voli a šta ne, šta je bitno a šta nije u čemu uživa a u čemu pati ... Ovu organizaciju možemo da menjamo tako da učinimo da nešto što nam nije prijalo ranije u tome sada uživamo ili ako se prejedamo sa tortama možemo da joj damo odnos “kao prema šargarepi” i onda je isto toliko želimo. **Sidrima** možemo da aktiviramo bilo koje stanje koje želimo u par sekundi. Prizovemo stanje koje nam je korisno za ovaj trenutak, sigurnost, opuštenost, radoznalost, jasnoća ...

**Nastavljamo**na treningu. :)

Ovde povećavate efikasnost svake vaše komunikacije. Učite tehnike i veštine koje koriste veliki svetski pregovarači, državnici, prodavci i druge osobe koje ostvaruju visoke performanse korišćenjem svojih komunikacionih veština, zato što povećanjem efikasnosti naše komunikacije ostvarujemo rast u svim oblastima života, što znači da je naš život posle ovog treninga nepovratno drugačiji i bolji.

Pozovite sada 061 6922 927

Predavač je Zoran Drobnjak,

NLP master trener, business&life coach,

Wingwave coach, trener autogenog treninga, hipno coach

Dipl ing menadžmenta, broker, portfolio menadžer

Sudski veštak za finansijsko tržište i hartije od vrednosti

Osnivač sajta [www.komunikacionevestine.com](http://www.komunikacionevestine.com), kreator programa „Audio Koučing Sesije Za Uspešniji Život“ i pisac knjige „Ljudi Vole Slične Sebi - RAPPORT“

Zoran ima 23 godišnje iskustvo u oblasti ličnog razvoja i 7 godina drži treninge efikasne komunikacije, prodaje i NLP-a.