

VEŠTINE POSLOVNE KOMUNIKACIJE

PREZENTACIONI OPIS SEMINARA/KURSEVA

Predstavljm vam četiri kursa, u okviru edukativnog paketa “**Veštine poslovne komunikacije**”.

Kursevi su koncipirani tako da se prirodno nadograđuju jedan na drugi i to tako da svaki od njih razvija poseban set komunikacionih veština, a koje svoj vrhunac, pored ostalog, imaju u osposobljavanju pojedinca da stekne veliku veštinu u praktičnom bavljenju prodajom i to u najširem shvatanju tog pojma, dakle u svakoj životnoj i poslovnoj situaciji gde se “prodaja” zahteva. Bilo da je u pitanju direktna prodaja roba ili usluga, ili pak “prodaja” ideja, projekata, znanja i, na kraju krajeva, “prodaja” sebe samog, kao osnovnog nosioca svega onog što predstavljamo.

Bez obzira na prirodnu nadogradnju kurseva jednog na drugi i to redosledom kojim ću ih i prikazati, kao i preporuku da se svi kursevi upravo tim redom i pohađaju, svaki kurs za sebe je jedna potpuna celina, koja u potpunosti razvija određeni set tehnika i veština, sposobnosti i znanja, te svaki polaznik može slobodno da se opredeli za jedan ili veše kurseva, nevezano za praćenje njihovog redosleda.

Svi kursevi su predviđeni dvojako. Kao jednodnevni (7-8 časova rada) seminari, ili kao višednevni (optimalno tri dana po 8 časova) kursevi. Razlika između jednodnevnih i višednevnih kurseva je u količini sadržaja koji se obrađuje (broju modula), kao i u broju praktičnih vežbi, odnosno u broju polaznika koji mogu na licu mesta proći sve praktične vežbe.

Samo za prvi kurs “Veština govorništva” je od posebnog značaja da svaki polaznik prođe svaku vežbu u okolnostima kursa, ali ukoliko je kurs jednodnevni, onda će jedan ili dva polaznika proći sve vežbe, dok će ostali pratiti i kasnije samostalno odraditi vežbe. Dok je za ostale kurseve dovoljno posmatrati vežbe i kasnije ih proći u drugim okolnostima.

Malo više detalja o samoj edukaciji se može pročitati ovde: <http://teodosijevic.com/edukacija/>



POJEDINAČNI KURSEVI

“JAVNI NASTUP I VEŠTINA GOVORNIŠTVA”

POLAZNICI KURSA ĆE PRAKTIČNO SAVLADATI VEŠTINE:

Kako prevazići strah od javnog govora;

Kako ostvariti kontakt sa publikom;

Kako biti ubeljiv govornik i prezentator;

Kako biti uspešan i siguran prodavac;

Kako sigurno nastupati pred ljudima u svakoj poslovnom ili privatnoj situaciji.

KOME JE POTREBAN OVAJ KURS?

Svima koji se bave javnim poslom, politikom, medijima, bilo da ste profesor ili menadžer, prodavac ili ugostitelj, da li vam je cilj da nastupate i govorite pred masama ljudi, upravnim odborima preduzeća, držite prodajne prezentacije grupama ili pojedincima. Praktično je u svakoj oblasti veština govorništva veoma potrebna.

Sve faze kursa su praćene praktičnim vežbama koje se ocenjuju, kako bi se sa svakim učesnikom radilo na pojedinačnim segmentima.

KOJU DOBIT IMAJU POLAZNICI KURSA?

Posle završenog kursa svaki polaznik izlazi kao dobar i spreman govornik, koji je u stanju da se odlično pokaže u svakoj situaciji koja zahteva neku vrstu javnog nastupa ili govora, što predstavlja veliku merljivu korist kako za pojedince, tako i za kompanije.

DETALJI KURSA

Više informacija o sadržaju kursa, modulima, kao i detaljniji opis, možete naći na stranici:

<http://teodosijevic.com/edukacija/javni-nastup-i-vestina-govornistva/>



“NEVERBALNA KOMUNIKACIJA”

POLAZNICI KURSA ĆE PRAKTIČNO SAVLADATI VEŠTINE:

“Čitanja” i prepoznavanja znakova koji nam sagovornici šalju;

Prepoznavanja istine i laži u neverbalnim porukama, koje stoje iza samih reči sagovornika;

Način korišćenja sopstvene neverbalne komunikacije, kako bi smo bili shvaćeni i na najbolji način preneli našu poruku;

Veština uticaja na sagovornike, kako bi ste im postali “bliskiji”, a oni time otvoreniji za vaše sugestije;

Veliki broj signala i gestova, te njihova stvarna značenja;

Igre moći i ponašanje u poslovnom okruženju.

KOME JE POTREBAN OVAJ KURS?

Da li postoji iti jedna osoba na svetu, koja nema potrebu da nauči da prepozna šta je zapravo to što nam drugi poručuju i zbog čega često dolazi do nesporazuma i neslaganja, a u krajnjoj meri i konflikata? Ovo je naročito važno naučiti u okviru poslovnog okruženja, jer moć prepoznavanja neverbalnih znakova vam zasigurno daje ogromnu prednost u odnosu na sagovornike, partnere ili konkurenciju. Nešto poput čitanja misli!

Svakako, ovo znanje je jednako primenjivo i u okviru porodičnih i privatnih odnosa, te s toga niko ne bi trebao zanemariti priliku da nauči kako da “čita” svoje sagovornike.

Sve faze kursa su praćene brojnim praktičnim primerima i vežbama, kako bi polaznici u stvarnim situacijama naučili veštinu neverbalne komunikacije.

KOJU DOBIT IMAJU POLAZNICI KURSA?

Posle završenog kursa polaznici postaju dobri i spremni komunikatori, koji su u stanju da odlično prepoznaju namere svog sagovornika, šta sagovornik zapravo misli, u odnosu na ono što govori. Ovakvo umeće je od neizmerne koristi kako u privatnom životu i razgovoru sa bližnjima, tako i u svetu poslovnih pregovora i razgovora.

DETALJI KURSA

Više informacija o sadržaju kursa, modulima, kao i detaljniji opis, možete naći na stranici:

<http://teodosijevic.com/edukacija/neverbalna-komunikacija/>



“TEHNIKE PODSVESNE KOMUNIKACIJE - NLP”

POLAZNICI KURSA ĆE PRAKTIČNO SAVLADATI VEŠTINE:

Kako ostvariti podsvesnu vezu sa sagovornikom;

Kako ovladati hipnozom i sugestijama;

Kako uticati na ljude da vas i vaše ideje prihvate kao svoje i po njima postupaju;

Kako prepoznati znakove obmane i laži;

Kako kontrolisati podsvest vašeg sagovornika.

KOME JE POTREBAN OVAJ KURS?

Svima onima koji imaju želju da svoju veštinu komunikacije nadgrade na “majstorski” nivo, kako im niti jedna poruka od sagovornika, ma kako skrivena, nikada ne bi promakla. Ali što je važnije, ovaj kurs je potreban svima onima koji žele da utiču na razmišljanje i ponašanje, pa tako i na izbore svojih sagovornika, a da ovi toga nikada ne budu svesni.

Čitav kurs je prožet praktičnim vežbama i primerima, kako bi polaznici na najlakši i najdirektniji način savladali tehnike podsvesne komunikacije i NLP-a.

KOJU DOBIT IMAJU POLAZNICI KURSA?

Posle završenog kursa, kao polaznici, bićete upoznati sa time kako funkcioniše ljudski um i ovladaćete raznim tehnikama za uticanje na razmišljanje i ponašanje vaših sagovornika. Naravno, znanje “kako”, vam ne daje i automatsko pravo da se igrate sa željama i osećanjima ljudi iz vaše okoline, iako vas u tome, praktično, više niko neće moći sprečiti.

DETALJI KURSA

Više informacija o sadržaju kursa, modulima, kao i detaljniji opis, možete naći na stranici:

<http://teodosijevic.com/edukacija/tehnike-podsvesne-komunikacije-nlp/>



“UMEĆE PRODAJE”

POLAZNICI KURSA ĆE PRAKTIČNO SAVLADATI VEŠTINE:

Kako savladati strah od prodaje;
Kako pomoći kupcu da shvati šta želi;
Kako osvojiti i zadržati poverenje kupaca;
Kako učiniti da ljudi žele da poslušaju sa vama;
Konkretni koraci u prodaji.

KOME JE POTREBAN OVAJ KURS?

Činjenica je da je prodaja u svemu, svugde i uvek, ma koliko se možda nekome to ne sviđalo. Bilo da zaista prodajemo neku robu ili usluge, ili da tražimo investicije za neki projekat, ideju, ili ako samo pokušavamo da dobijemo unapređenje na poslu, pa čak i kada želimo da osvojimo neku novu ljubav. Svi mi uvek i u svakom trenutku prodajemo, a “roba” koja se zapravo prvenstveno prodaje, jesmo upravo mi sami.

Svako treba da nauči kako da se što bolje “proda”, jer je to jedini način da zaista uspe da ostvari većinu nauma u svom životu, jer većina stvari koje želimo i kojima u životu težimo, ipak uveliko zavise od interakcije sa drugim ljudima.

KOJU DOBIT IMAJU POLAZNICI KURSA?

Posle završenog kursa ‘Umeće prodaje’ postajete vrhunski prodavac koji je u stanju da proda bilo šta, bilo kome, bilo kada, ali pod jednim uslovom koji će vam biti okriven na našim seminarima i kursevima.

DETALJI KURSA

Više informacija o sadržaju kursa, modulima, kao i detaljniji opis, možete naći na stranici:

<http://teodosijevic.com/edukacija/umece-prodaje/>



Boris Teodosijević, profesionalni predavač i trener poslovnih komunikacionih veština

E-Mail: boris@teodosijevic.com / info@teodosijevic.com

Web: teodosijevic.com

Telefon: +381 64 1147 124

OSTALE INFORMACIJE

GDE I KADA?

Kursevi se održavaju u prostorijama koje odrede organizatori/domaćini seminara/kursa, uz prethodni dogovor i razmatranje najboljih opcija. Vremena i datume održavanja kurseva je neophodno prethodno uskladiti sa kalendarom angažovanja i potrebama putovanja na odredišta.

ORGANIZATORI

Svaka privredna organizacija, udruženje, agencija, obrazovna ustanova ili grupa preduzetnih pojedinaca, mogu da budu organizatori i domaćini seminara i kurseva.

CENA

Iako postoje preporučene cene jednodnevnih i višednevnih seminara i kurseva, ipak je moguće, a često i potrebno, cene formirati prema tržišnim uslovima koji vladaju u određenoj sredini u kojoj se edukacija odvija, ili pak prema grupama učesnika edukacije, ukoliko su u pitanju grupe zatvorenog tipa, kao što su zaposleni jedne kompanije, ili druge vrste poslovnih grupa.

Poseban popust za učesnike više od jednog kursa u okviru paketa „Veštine poslovne komunikacije“. Takođe, dodatan popust dobijaju članovi Mense Srbije.

PRETHODNA ISKUSTVA

Kroz moje seminare i kurseve je od 2007. do danas, prošlo više hiljada polaznika, što privrednika, vlasnika preduzeća i menadžera, tako i “običnih” službenika, studenata, kao i svih onih pojedinaca koji su prepoznali značaj edukacije i rada na sebi, pogotovo u jednoj ovako važnoj, a možda i najvažnijoj oblasti, kao što je komunikacija.

Utiske sa pojedinih seminara možete videti na: <https://www.flickr.com/photos/teodosijevic/sets>

BIOGRAFIJA PREDAVAČA

Poslovna i životna biografija se može videti na: <https://www.linkedin.com/in/boristeodosijevic>

KONTAKT

Za sve detalje oko dogovora u vezi organizacije seminara, molim vas da me kontaktirate na:

E-mail: boris@teodosijevic.com

Telefon: 064/1147-124

Web: <http://teodosijevic.com/>

**Srdačan pozdrav,
Boris Teodosijević**

