

„Perswazyjna Komunikacja” to praktyczne narzędzie, które uczy sposobu efektywnego komunikowania. Opracowana w latach 80. przez amerykańską firmę Persona Global na podstawie badań Charlesa Osgooda. Uczestnicy szkoleń zwiększają swoją skuteczność w relacjach interpersonalnych, ciekawiej prowadzą prezentacje, mają większą zdolność przekonywania.

„Perswazyjna Komunikacja” – komunikuj się efektywnie



Janusz Kamiński

„Perswazyjna Komunikacja” to praktyczne narzędzie, które uczy sposobu efektywnego komunikowania. Opracowana w latach 80. przez amerykańską firmę Persona Global na podstawie badań Charlesa Osgooda. Z programu skorzystało już ponad milion osób na świecie. Executive-Conversation Polska jako partner Persona Global wprowadziło Perswazyjną Komunikację na rynek polski w 2006 r. Od września br. realizujemy warsztaty otwarte, w których może wziąć udział każdy.

Trzy elementy
„Perswazyjna Komunikacja” składa się z kilku elementów.

Jednym z nich jest analiza stylu komunikacji uczestnika. Styl może być promujący, wspierający, analityczny i kontrolujący. Uczestnik ocenia swój własny styl i dowiadyuje się, jak postrzegają go inni oraz otrzymuje wskazówki, jak rozmawiać z osobą, z którą ma utrudnioną komunikację. Wyniki określają także poziom empatii oraz elastyczności diagnozowanej osoby.

Praktyczne szkolenie

Diagnoza zintegrowana jest z drugim elementem – praktycznym szkoleniem. Uczestnicy uczą się rozpoznawać styl komunikacji innych ludzi oraz budować zaufanie, gdyż inaczej rozmawia się z osobą o stylu kontrolującym, a inaczej z osobą o stylu wspierającym.

Trzecim elementem programu jest dostęp do systemu analizy stylu ko-

munikacji (*Persona Assessment Center*) po szkoleniu, co umożliwia dokonanie w przyszłości diagnozy dowolnej osoby, z którą ma się trudności w komunikowaniu.

Praktyka nie teoria

Ucząc ludzi „Perswazyjnej Komunikacji” kładziemy nacisk na zdobycie umiejętności praktycznych, a nie na teorię. Uczestnicy szkoleń mogą natychmiast wykorzystać nową wiedzę w pracy. „Perswazyjną Komunikacją” szczególnie interesują się menedżerowie i handlowcy. Polecamy ją pracownikom, którzy współpracują ze sobą, a od jakości ich współpracy zależą rezultaty firmy. Na warsztaty otwarte, które realizujemy zgłaszają się zarówno osoby indywidualne, jak i firmy, którym zależy na usprawnieniu komunikacji wewnątrz przedsiębiorstwa. Dobrze wdrożona „Perswa-

zyjna Komunikacja” wpływa na wzrost sprzedaży, poprawia atmosferę w zespole.

Ważne umiejętności

Uczestnicy szkoleń zwiększają swoją skuteczność w relacjach interpersonalnych, ciekawiej prowadzą prezentacje, mają większą zdolność przekonywania. Z programu mogą skorzystać również osoby działające w branży finansowej. Mowa tu o pracownikach i menedżerach działów księgowych i finansowych. Ponadto z programu „Perswazyjna Komunikacja” mogą skorzystać osoby sprzedające różnego rodzaju usługi finansowe, gdyż nabeżdżą umiejętności docierania do klientów prezentujących często odmienne style komunikacji.

*Business Development
Partner Executive
Conversation Polska*