



Žodinė savigny

Gyvename tarp žmonių. Kiekvieną dieną bendraujame, siekiame kartu bendrų arba skirtingų tikslų. Padedame vieni kitiems, darome šalia esantiems žmonėms įtaką.

Natūralu, kad tarp žmonių susiformuoja tam tikra hierarchija. Ji gali būti formali (vadovas – pavaldinys darbo santykiuose, tėvai – vaikai) arba neformali (šeimos „galva“, „aktyvistas-organizatorius“ draugų arba kaimynų tarpe). Formalūs ir neformalūs lyderiai bei norintys tokiais tapti siekia daryti įtaką kitiems, vadovauti, valdyti kitus žmones.

Nieko blogo tame nėra. Organizacijose ir žmonių grupėse lyderiai yra reikalingi. Blogis atsiranda tada, kai žmonės vieni kitus siekia valdyti ir daryti įtaką grubiais, „neekologiškais“ metodais: „užvažiavimais“, įžeidinėjimais, pažeminimais, prievarta, smerkimu, pašaipa, grąšinimais, patyčiomis, manipuliacijoms, agresyvus spaudimu darbo santykiuose ar derybose. Vienpusis savo nuomonės brukimas, įkyrūs prašymai, agresyvūs ir provokuojantys žiniasklaidos atstovų klausimai – tai taip pat yra žodiniai puolimai, kurie yra naudojami siekiant valdyti kitą žmogų.

Mokymų „Žodinė savigny“ tikslas yra išmokti veiksmingai apsiginti nuo įvairių žodinių puolimų. Išmoksitė atpažinti konfliktines situacijas pačioje jų užuomazgoje ir grubų, destruktivų bendravimą paversti konstruktyviu.

Šie praktiniai mokymai skirti tiems, kurie vadovauja, dirba pardavimuose, kalba viešai, bendrauja su žiniasklaida, veda mokymus, dalyvauja derybose, motyvuoja, įtikinėja, aptarnauja klientus, bendrauja su žmonėmis.

Mokymų metu per praktiką išmoksitė:

- lengvai atpažinti žodinius puolimus, manipuliacijas ir veiksmingai joms pasipriešinti;
 - išlaikyti ramybę žodinio puolimo metu;
 - neprovokuoti manipulatoriaus tęsti puolimą;
 - nepasiduoti įkyriems prašymams, kitų žmonių brukamai nuomonei;
 - identifikuoti savo silpnąsias vietas, kurias dažniausiai išnaudoja manipuliuojantys asmenys;
 - bet kokį konfliktą paversti konstruktyviu dialogu.
-

Mokymų programa:

- žodinių puolimų ir manipuliacijų apibūdinimas;
- žodinių puolimų tipai;
- žodinių puolimų ir manipuliacijų būdai ir tikslai;
- žodinio puolimo struktūra;
- žodinės savigynos algoritmas;
- žodinės savigynos metodai. Įvaldysite daugiau nei 30 veiksmingų ir universalių metodų, kaip apsisaugoti nuo įvairių žodinių antpuolių, įskaitant įkyrius prašymus ir nuomonės brukimą;
- klaidų, kurios padaromos bendraujant konfliktinėse situacijose, analizė;
- universalios asmeninio veiksmų plano prieš žodinius puolimus parengimas.

Mokymo metodai:

- būtiniausia teorija;
- kiekvieną „Žodinės savigynos“ metodą treniruojame praktikoje;
- dalyvių igūdžių vertinimas;
- konkrečių atvejų analizė, gyvenimiški pavyzdžiai;
- trumpi video filmai, iliustruojantys treniruojamus igūdžius;
- mokymai yra vedami lietuvių kalba.

Galimybė adaptuoti programą pagal Jūsų įmonės poreikius

Pardavimų mokymų programa gali būti sudaryta atsižvelgiant į unikalios Jūsų įmonės poreikius ir specifiką. Yra galimybė pasirinkti Jums patogiausią laiko formatą: savaitės dienas, mokymų pradžios ir pabaigos laiką. Mokymus galima organizuoti Jūsų įmonės biure arba užsakant konferencijų salę.

Trukmė: 2 dienos (16 ak. val.)

Dalyvių skaičius: iki 20

Kaina: 172 Eur

Labai patiko, kad seminaras paremtas vien praktika, papildyta įvairiais siužetais iš realaus gyvenimo, pavyzdžiais. Lektorius išmano savo darbą, charizmatiškas.

Agnė Diksaitė, UAB „Limedika“



Mokymus veda:

Valdemar Chmielevski, efektyvaus komunikavimo ir pardavimų treneris, ugdomojo vadovavimo (koučingo) specialistas.

„Žodinės savigynos“ mokymus veda nuo 2011 metų. Treneris atvirai ir su malonumu dalinasi asmenine patirtimi.

Išsilavinimas ir kvalifikacijos:

- Tarptautinio retorikos ir oratoriaus meistriškumo universiteto treneris-licenciatas. 2009 metais suteiktas aukščiausios kategorijos trenerio laipsnis;
- Sertifikuotas koučingo specialistas (tarptautinė ICF (International Coaching Federation) akreditacija, 2008 m.);
- NLP Praktikas (Licensed Practitioner of NLP, 2008);
- Aukštasis išsilavinimas (Kauno technologijos universitetas, informacinių technologijų fakultetas, 1993 m.).

Darbinė patirtis:

- Pardavimai: praktinė patirtis nuo 1993 metų iki dabar: B2B pardavimai informacinių technologijų, statybu subrangos, mokymų ir konsultacijų srityse;
 - Vadovavimas: 4 metų praktinė patirtis (2004 – 2008 m.), direktoriaus pavaduotojas, generalinis direktorius;
 - Pristatymų, prezentacijų darymas: nuo 2002 metų;
 - Seminarų, mokymų vedimas: nuo 2005 metų;
 - Individualių koučingo sesijų vedimas: praktinė patirtis nuo 2008 metų;
 - MB „Investuok į save“ steigėjas, mokymų autorius ir treneris.
-