

Kommunicera handlingskraftigt och övertygande - 2 dagar

kurser 244

- Du får lära dig att**
- Utveckla ett rättfram beteende som syftar till vinn-vinn-resultat
 - Bli medveten om dina egna attityder, beteendemönster och vanor
 - Utveckla en positiv och proaktiv attityd för att bemöta besvärliga beteenden hos andra
 - Utveckla förmågan att agera med självförtroende i utmanande situationer
 - Använda beprövade verktyg och tekniker
 - Nå de resultat du önskar i mötet med andra

Sammanfattning Yrkesarbetande på alla nivåer behöver kunna uttrycka sina tankar och idéer med en kommunikationsstil som är tydlig och rättfram. Det är viktigt att kunna uttrycka sina åsikter tydligt och säkert. Kursen ger dig kunskaper och erfarenheter som hjälper dig att proaktivt och effektivt tillämpa ett rättfram beteende i yrkeslivet. Du får också utforma en personlig handlingsplan för att kunna vidareutveckla din förmåga att agera rättfram när du kommer tillbaka till jobbet.

Vem bör delta Alla som vill bygga upp förmågan att kommunicera handlingskraftigt och övertygande. Det kan till exempel vara personer inom näringslivet, icke vinstdrivande organisationer, lärare och projektledare.

Workshops Experimentiella aktiviteter, bland annat verklighetsbaserade simuleringar och rollspel, ger dig möjlighet att leva dig in i trovärdiga situationer samt att praktisera de färdigheter och tekniker som presenterats under kursen. Bland övningarna märks att:

- Öva på att kommunicera på ett självsäkert sätt
- Förmedla självsäkerhet via ditt kroppsspråk
- Utveckla ett övertygande beteende
- Se alternativ för handlingskraftigt beteende
- Hantera krav och press på ett handlingskraftigt och bestämt sätt
- Identifiera din konflikthanteringsstil
- Tillämpa tekniker för övertygande
- Svara proaktivt på vanliga utmaningar
- Planera för ett lyckat resultat
- Ge och få strukturerad återkoppling

Kommunicera handlingskraftigt och övertygande - 2 dagar

kurser 244

Introduktion

- Identifiera målsättningar och teman
- Självinsiktens makt
- Värdet av ömsesidig nytta

Grunderna för tydlig och rättfram kommunikation

Att känna igen olika beteenden

- Viktiga kännetecken på ett övertygande beteende
- Identifiera hur ett icke övertygande beteende visar sig
- Identifiera områden för personlig sårbarhet eller möjlighet
- Reagera konstruktivt på manipulation eller mobbning

Hänsyn till situation och sammanhang

- Övertyga 360 grader: kolleger, underställda, chefer och leverantörer
- Bedöma vilken roll organisationens kultur spelar
- Ta hänsyn till interkulturella normer
- Navigera i maktförhållanden inom organisationen

Ge uttryck för personlig makt

Sätta fingret på olika beteendemönster

- Bli medveten om hur du själv fungerar
- Inse den egna bakgrundens inflytande över beteendet
- Utforska hur identitet, rädsla och vanor påverkar resultatet
- Skapa nya mönster när det gäller personlig effektivitet

Analysera hur människor hanterar konflikter

- Förbättra din förmåga att reagera konstruktivt på konflikter
- Din konfliktstil är en faktor när det gäller övertygande beteende
- Reagera olika på olika situationer
- Tänka på vilken roll känslomässig och social intelligens spelar

Klara av utmanande situationer

Använda olika tekniker för att övertyga

- Avgöra i vilka situationer teknikerna ska användas
- Se hur konstruktiv och destruktiv samverkan fungerar

Använda effektiva strategier

- Utveckla olika alternativ för att svara konstruktivt
- Identifiera hur du vill övertyga och anpassa ditt förhållningssätt därefter

- Sluta att anklaga och i stället fokusera på lösningar
- Upptäcka att båda parter vinner på samarbete
- Finna grundorsaken med hjälp av effektiva frågor

Bemästra tekniker för övertygande

Hur du når ett önskat resultat

- Utveckla en kraftfull icke-verbal kommunikation
- Acceptera att ta ansvar för att finna en lösning
- Ta initiativ till förbättrad kommunikation
- Kommunicera tydligt i komplicerade situationer
- Avvärja kritik och personangrepp

Utveckla verktygen

- Kraften i att säga "jag"
- Att säga nej på ett konstruktivt sätt
- Ta itu med svåra problem med hjälp av DESC-metoden
- Att bryta ner motstånd
- Att välja lämpliga verktyg

Att påverka positivt

Använd en proaktiv stil för att övertyga

- Ta dig tid att tänka klart
- Att utforma produktiva angreppssätt
- Att reagera på situationer i vardagen
- Att ge och ta emot feedback

Tillämpa effektiva tekniker för att övertyga

- Använd en metod i fyra steg
- Bedöm din situation korrekt
- Se vilket som är det önskade resultatet
- Mäta resultat

Använd din plan för att kunna övertyga

Skapa en handlingsplan

- Använd dig av ansvarstagande och ömsesidig respekt
- Tidsplaner och resultat
- Prioritera förändringar

Få handlingsplanen att fungera

- Utforma en mall till din handlingsplan
- Använd dig av bästa praxis i pressade situationer
- Förstärk dina nya kunskaper för att få långsiktig utdelning
- Planera in tid för att bedöma framsteg
- Öva på övertygande beteenden
- Modifiera din handlingsplan för att möta förändringar