



Agencija APPA d.o.o. edukacija i savjetovanje [www.agencija-appa.hr](http://www.agencija-appa.hr);

E-ured: [info@agencija-appa.hr](mailto:info@agencija-appa.hr) / **099 3800 200**

## #Moć neverbalne komunikacije

**ZAGREB 26. siječnja 2019.**

### **Kako ostvariti savršen prvi dojam i veći utjecaj na druge ljude**

Jeste li znali da dvoje ljudi u pola sata razgovora mogu poslati preko 800 neverbalnih znakova?! Neverbalni signali 12-13 puta su snažniji od pripadajućih riječi.

Bilo da želite poboljšati svoj poslovni ili društveni uspjeh trebate obratiti pažnju na vaš prvi dojam. U većini poslovnih situacija (ili privatnih) imate samo jednu šansu predstaviti svoj proizvod ili sebe. Uglavnom fokusirani smo na ono što želimo reći, a ne na način na koji govorimo. Pravilnim govorom tijela ostvarujemo savršen prvi dojam.

Steknite prednost u komunikaciji koristeći znanstveno utemeljeni pristup neverbalnoj komunikaciji i naučite svjesno kontrolirati tijek komunikacije.

#### **Cilj edukacije:**

- Dobiti konkretne alate primjenjive u poslovnom i privatnom životu
- uočiti i prepoznati varijacije sedam univerzalnih emocija
- osvijestiti vlastitu neverbalnu komunikaciju
- poboljšati karizmu i prvi dojam
- izgraditi samouvjeren nastup,
- dekodirati govor tijela drugih ljudi
- razviti kontrolu i usmjeravati tijek razgovora, pregovora, prodajnog procesa
- razviti socijalnu/emocionalnu inteligenciju

#### **Kome je namijenjena edukacija:**

- osobama iz poslovnog sektora: prodaja, marketing, nabava, HR, revizija
- osobama koje rade u školama, vrtićima, odvjetnici, zdravstvo
- vlasnicima kompanija, poduzetnici
- start-upovi
- svim ostalima koji žele unaprijediti vještinu neverbalne komunikacije i socijalnu inteligenciju.

## Moć neverbalne komunikacije

Trajanje: 09 -16.00

### 1. Uvod

- Kako doživljavamo ljude na temelju neverbalne komunikacije
- Kako je sve počelo
- Neverbalna komunikacija urođena ili naučena?

### 2. Prvi dojam

- Moć prvog dojma

### 3. Pokazatelji povjerenja

- Kako steći povjerenje druge osobe

### 4. Svrhovito gledanje

- Koji pogled koristimo u ovisnosti o situaciji u kojoj se nalazimo

### 5. Snažno poziranje

- Kako pokazati samopouzdanje
- Kako pokazati skromnu sigurnost

### 6. Frontiranje

- Pokazatelj poštovanja prema drugoj osobi

### 7. Trostruko kimanje glavom

- Kako neverbalno potaknuti sugovornika na pričanje
- Kako pokazati aktivno slušanje

### 8. Snaga glasa

- Kako koristiti glas da vas drugi ljudi slušaju

### 9. Negativno neverbalno

- Prepoznavanje i izoštravanje čula negativnih neverbalnih gesti

### 10. Razumijevanje prostora

- Kako iskoristi prostor u povezivanju i interakciji sa sugovornikom

### 11. Zrcaljenje

- Zrcalni neuroni i govor tijela
- Empatija
- Povezivanje

Edukacija sadrži vježbe, znanstvena istraživanja ljudskog ponašanja i coaching skriptu javnog govora.

Kotizacija: 1.490 kn + PDV

Kotizacija za više polaznika iste tvrtke - **odobravamo popust od 10%** po svakom polazniku

U kotizaciju je uključeno:

- uvjerenje o završenom dvodnevnom stručnom usavršavanju u području komunikacije
- 8 nastavnih sati predavanja
- coaching skripte
- vježbe
- radni pribor
- light meal i osvježavajući napitci tijekom predavanja
- besplatni parking
- BONUS - 1. sesija Wingwawe coachinga

**Uplata i prijava:** Kotizacija se uplaćuje unaprijed na IBAN: HR44 2407 0001 1004 23618

Model : 67, Poziv na broj : OIB platitelja ; svrha doznake: upisati prezime polaznika

**Bonus:**

Wingwawe coaching u pripremi javnog nastupa. (1 sesija)