

## MĚKKÉ DOVEDNOSTI

**Moduly jsou vedeny interaktivní metodou a je kladen důraz na trénink. Proč se tréninku účastnit? Vaše obchodní jednání se může stát úspěšnějším zásluhou získaných zkušeností z nabízených oblastí.**

Máte prezentovat svou práci, svého zaměstnavatele, či svůj tým a Vaše zkušenosti v této oblasti jsou minimální? Naučíme Vás zásady účinné prezentace v modulu:

### Prezentační dovednosti

*zaměřeném na přípravu prezentace – jak si stanovit cíle, jak uspořádat obsah, jak používat audiovizuální techniky prezentování – uspořádání vystoupení, zvládnutí trémy, jak používat gesta a postoj, neverbální komunikaci, image prezentátora, komunikaci s auditoriem.*

termín kurzu:

**27. 9. 2011**



Jak vybudovat důvěru při vzájemné komunikaci a zefektivnit dosahování stanovených cílů v pracovním procesu? Za tímto účelem jsme pro Vás připravili modul:

### Komunikační dovednosti v manažerské praxi

*věnovaný komunikaci členů týmu a řešení konfliktů v týmu, manažerským kompetencím, kritériím cílů, zpětné vazbě, stylům vedení lidí – v projevu na komunikaci, chybám v naslouchání, tréninku.*

termín kurzu:

**11. 10. 2011**



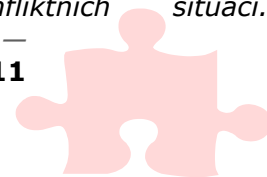
Zefektivnit pracovní činnosti manažerů, zvýšit kvalitu vedení a řízení pracovních týmů a dosáhnout žádoucí efekty ve výsledcích firmy v oblasti spokojenosti zákazníka Vám pomůžeme prostřednictvím modulu:

### Efektivní profesionální komunikace a praktická asertivita

*s rozvojem komunikačních dovedností, způsobů komunikace, efektivních telefonních komunikací, neverbálních komunikací, asertivního jednání, asertivních technik, zvládnutí konfliktních situací.*

termín kurzu:

**4. 10. 2011**



Tréninkový modul umožní účastníkům, především obchodníkům, zdokonalit se v dovednosti zvládnutí námitek a budou tak umět pohotově a profesionálně reagovat na námítky v prodejní komunikaci s klienty:

### Jednání s obtížnými klienty a zvládnutí stresu

*s tématy efektivního naslouchání, práci s hlasem, řečí těla, typologií obtížných zákazníků, jednáním s obtížným klientem, základům asertivní techniky, jak pomocí asertivních technik čelit manipulaci, příčinám a řešení konfliktu, zvládnutím stresových situací.*

termín kurzu:

**18. 10. 2011**

cena každého modulu/ 1 účastník: 1.790,- Kč (vč. DPH 20%)

**!! Poskytnuta sleva 5 % při účasti na všech čtyřech uvedených kurzech !!**

**Bližší informace na [www.ppsinstitut.cz](http://www.ppsinstitut.cz)**