

Skuteczna komunikacja w analizie

Cel szkolenia

Szkolenie ma na celu poprawę osobniczych umiejętności interpersonalnych. Uczestnicy, dzięki praktycznym ćwiczeniom oraz symulacjom, dowiedzą się, w jaki sposób komunikować własne potrzeby oraz jak skutecznie pozyskiwać informacje od drugiej strony. Szkolenie pozwala poznać różne typy osobowości oraz związane z nimi sposoby komunikowania się, co bezpośrednio przedkłada się na polepszenie współpracy między stronami.

Umiejętności zdobyte przez uczestników szkolenia

Szkolenie umożliwi zdobycie praktycznych umiejętności skutecznego komunikowania się w relacjach analityk – specjalista dziedzinowy, w szczególności tych, które wymagają nawiązania dobrego kontaktu, formułowania zrozumiałych komunikatów, pozyskiwania informacji i sprawdzania poziomu ich zrozumienia. Uczy także rozpoznawania stylu myślenia i komunikowania się rozmówcy, w celu dostosowania do niego swojego zachowania, formy przekazu, argumentów.

Forma szkolenia

Interaktywne warsztaty z wykorzystaniem zadań indywidualnych i grupowych, przykładów, testów i kwestionariuszy, symulacji z użyciem kamery wideo, uzupełnianych krótkimi wykładami (teoria wprowadzająca do tematu, komentarze).

dami (teoria wprowadzająca do tematu, komentarze).

Profil uczestnika szkolenia

Szkolenie skierowane jest do managerów średniego i wyższego szczebla, analityków biznesowych i systemowych oraz wszystkich pracowników, do obowiązków których należy organizowanie i przeprowadzanie spotkań biznesowych, a także projektowych. Szkolenie skierowane jest również do osób odpowiedzialnych za przebieg prac na różnych etapach specyfikowania wymagań wobec systemów informatycznych, aby możliwa była lepsza ich komunikacja przyczyniająca się do szybszego ustalenia rozwiązania.

Wymagana wiedza od uczestnika

Nie jest wymagana żadna wiedza wstępna.

Czas trwania szkolenia

2 dni

Program szkolenia

1. Style myślenia i komunikowania się
 - 1.1. Autodiagnoza preferowanych wzorców myślenia – wzrokowe, słuchowe, kinestetyczne
 - 1.2. Rozpoznawanie i dostosowanie styl przekazywania informacji do możliwości i preferencji rozmówcy
 - 1.3. Trudności i ograniczenia wynikające z różnic w sposobach komunikowania
2. Skuteczna autoprezentacja, czyli jak się zaprezentować, aby zyskać zaufanie i sympatię
 - 2.1. Gesty i zachowania będące źródłem pozytywnego nastawienia
 - 2.2. Budowanie wizerunku adekwatnego do roli – czyli wiarygodność, fachowość i autorytet jako kluczowe kompetencje analityka
3. Prawidłowa komunikacja na linii analityk – specjalista dziedzinowy, jako warunek udanej współpracy
 - 3.1. Odzwierciedlanie na poziomie języka i zachowania
 - 3.2. Zbieranie informacji w celu ustalenia wymagań
 - 3.3. Zadawanie pytań
 - 3.4. Aktywne słuchanie ze zrozumieniem
 - 3.5. Sprawdzanie poziomu zrozumienia wymagań, wyjaśnianie wątpliwości
 - 3.6. Doprecyzowywanie i podsumowywanie ustaleń
 - 3.7. Argumentowanie i przekonywanie do przyjęcia optymalnych rozwiązań
4. Metaprogramy - filtry informacji wpływające na decyzje
 - 4.1. Sposoby rozpoznawania metaprogramów
 - 4.2. Używanie języka w sposób dostosowany do modelu świata naszego rozmówcy
 - 4.3. Dobór argumentów adekwatny do sposobu myślenia i sortowania informacji
5. Pytania precyzujące, czyli jak wydobyć ukryte informacje – metamodel
 - 5.1. Rozpoznawanie i kwestionowanie pominięć, uogólnień, zniekształceń, przy pomocy odpowiednich pytań
 - 5.2. Doprecyzowanie i sprawdzanie zawartości komunikatu
6. Język wpływu i perswazji
 - 6.1. Słowa, dzięki którym można podnieść skuteczność komunikacji
 - 6.2. Porównania i przykłady jako sposób na zobrazowanie abstrakcyjnych treści