



İKNA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

1 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net

Eğitim Hakkında

İkna becerisi, iş dünyasında başarılı olmak için kritik öneme sahiptir. Etkili iletişim ve etkileme yöntemleri, hem satış süreçlerinde hem de her türlü çalışma ilişkisinde önemli rol oynamaktadır. İkna Teknikleri Eğitimi, katılımcılara ikna süreçlerinin temellerini ve uygulanabilir yöntemlerini sunmaktadır.

Eđitimde, ikna ve ikna edici iletişim kavramları üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, iknanın psikolojik ve duygusal bileşenlerini öğrenmektedir. Eğitmen, etkileyici konuşma teknikleri, beden dili ve göz kontağı gibi temel ikna unsurlarını detaylı bir şekilde aktarmaktadır. Katılımcılar, sözel ve sözel olmayan iletişim yöntemlerinin ikna sürecindeki etkisini anlamakta ve uygulamaktadır. Ardından, [dinleme becerilerinin](#) geliştirilmesi konusu ele alınmaktadır. Katılımcılar, aktif dinleme, empati kurma ve soru sorma yöntemlerini öğrenmektedir. Eğitmen, bu becerilerin karşı tarafın ihtiyaçlarını daha iyi anlamayı ve güven inşa etmeyi nasıl sağladığını örneklerle göstermektedir. Böylelikle, katılımcılar ikna sürecinde daha etkin bir şekilde dinleme yeteneğı kazanmaktadır.

Daha sonra ise ikna stratejileri ve taktikleri üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, mantıksal, duygusal ve ahlaki ikna yaklaşımlarını incelemektedir. Eğitmen, her bir yaklaşımın güçlü yönleri, zayıf yönleri ve uygulanma koşullarını detaylı bir şekilde aktarmaktadır. Katılımcılar, farklı durumlarda en uygun [ikna yöntemlerini](#) belirleyebilme becerisi geliştirmektedir. Ayrıca, itirazları yönetme ve müzakere teknikleri de eğitimin bir parçasıdır. Katılımcılar, ikna sürecindeki engelleri aşmak için etkili yanıtlar verme, karşı argümanları çürütme ve müzakere becerileri kazanmaktadır. Eğitmen, itiraz yönetimi ve pazarlık teknikleri konusunda çeşitli örnekler sunmaktadır.

Son olarak, etik ikna ve kişisel etkililik konuları ele alınmaktadır. Katılımcılar, ikna yöntemlerinde dürüstlük, güven ve saygı gibi unsurların önemini kavramaktadır. Ayrıca, özgüven, motivasyon ve kararlılık gibi kişisel gelişim alanlarındaki iyileştirmeler de değerlendirilmektedir. Eğitmen, etik ikna ilkelerini ve kişisel etkililiğın artırılmasına yönelik stratejileri paylaşmaktadır. Sonuç olarak, İkna Teknikleri Eğitimi, katılımcıların hem iş hem de özel hayatlarında daha etkili bir şekilde ikna edebilmelerini sağlamayı hedeflemektedir. Eğitim sonunda, katılımcılar ikna süreçlerini daha planlı, etkili ve etik bir şekilde yönetebileceklerdir.

Neler Öğreneceksiniz

- İkna ve İkna Edici İletişim Kavramları
 - İknanın psikolojik ve duygusal bileşenleri
 - Etkileyici konuşma teknikleri
 - Beden dili ve göz kontağının kullanımı
- Aktif Dinleme ve Empati Kurma
 - Aktif dinleme becerileri
 - Empati kurma ve soru sorma teknikleri



- Karşı tarafın ihtiyaçlarını anlama
- İkna Stratejileri ve Taktikleri
 - Mantıksal, duygusal ve ahlaki ikna yaklaşımları
 - Her yaklaşımın güçlü ve zayıf yönleri
 - Duruma uygun ikna yöntemlerinin seçimi
- İtirazları Yönetme ve Müzakere Teknikleri
 - İkna sürecindeki engelleri aşma yöntemleri
 - Karşı argümanları çürütme ve etkili yanıtlar verme
 - Müzakere ve pazarlık becerileri
- Etik İkna ve Kişisel Etkililik
 - İkna yöntemlerinde dürüstlük, güven ve saygı
 - Özgüven, motivasyon ve kararlılık geliştirme
 - Etik ilkelere uygun ikna stratejileri

Ön Koşullar

- Temel iletişim ve kişisel gelişim konularında bilgi sahibi olmak
- Bilgisayar ve ofis yazılımları kullanımında yetkinlik

Kimler Katılmalı

- Satış ve pazarlama profesyonelleri
- Müşteri hizmetleri çalışanları
- Yönetici ve lider konumdaki kişiler
- İnsan kaynakları ve eğitim uzmanları
- Proje yöneticileri ve koordinatörler
- İkna becerilerini geliştirmek isteyen tüm çalışanlar

Outline (1 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

İkna ve İkna Edici İletişim

- İknanın Psikolojik ve Duygusal Bileşenleri
- Etkileyici Konuşma Teknikleri
- Beden Dili ve Göz Kontakı



Dinleme Becerileri

- Aktif Dinleme
- Empati Kurma
- Soru Sorma Yöntemleri

İkna Stratejileri ve Taktikleri

- Mantıksal İkna Yaklaşımı
- Duygusal İkna Yaklaşımı
- Ahlaki İkna Yaklaşımı

İtirazları Yönetme ve Müzakere Teknikleri

- Etkili Yanıtlar Verme
- Karşı Argümanları Çürütme
- Müzakere Becerileri

Etik İkna ve Kişisel Etkililik

- İkna Yöntemlerinde Dürüstlük, Güven ve Saygı
- Özgüven, Motivasyon ve Kararlılık
- Etik İkna İlkeleri ve Kişisel Etkililik Stratejileri