



İLETİŞİM VE İKNA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

1 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net

Eğitim Hakkında

İletişim ve İkna Teknikleri Eğitimi, profesyonellerin iletişim becerilerini geliştirmek ve ikna kabiliyetlerini artırmak amacıyla sunulmaktadır. Eğitim, katılımcıların iş ve özel hayatlarında daha etkili iletişim kurmalarını sağlamaktadır. Ayrıca ikna edici olmalarını sağlayacak bilgi ve yetenekleri kazandırmaktadır.

Eğitimin ilk bölümünde, katılımcılar etkili iletişimin temel unsurlarını ele almaktadır. İletişim sürecindeki engellerin tanımlanması, aktif dinleme becerileri, soru sorma teknikleri ve geri bildirim verme konuları üzerinde durulmaktadır. Ayrıca katılımcılar, iletişim engellerini aşma ve mesajlarını daha net iletme becerisi geliştirmektedir. İletişim sürecinin ilk adımı olan dinleme becerileri üzerine yoğunlaşan katılımcılar, dikkatli dinleme yöntemlerini gormektedir. Ayrıca soru sorma ve yansıtıcı dinleme tekniklerini öğrenmektedir.

Eğitimin devam eden bölümünde, katılımcılar beden dilinin iletişimdeki rolünü incelemektedir. Göz teması, [jest ve mimikler](#), duruş ve hareketler gibi beden dili unsurlarının mesajları güçlendirmedeki etkisi ele alınmaktadır. Böylelikle katılımcılar, beden dillerini bilinçli olarak kullanarak iletişim becerilerini geliştirmektedir. Göz teması, katılımcıların güven ilişkisi kurma, dikkat çekme ve empati kurma yeteneklerini desteklemektedir. Jest ve mimikler ise duyguları iletmede ve anlamlandırmada önemli rol oynamaktadır. Ayrıca, duruş ve hareketlerin açık veya kapalı beden dilini yansıtması, iletişimin etkili olmasında büyük önem taşımaktadır.

Eğitimin devam eden bölümünde, katılımcılar [ikna etme teknikleri](#) konusunda bilgi edinmektedir. İkna sürecindeki psikolojik faktörlerin anlaşılması, etkili argümanlar kurma ve karşı itirazları yönetme gibi konular üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, müzakere ve satış süreçlerinde daha başarılı olabilmek için gerekli ikna becerilerini geliştirmektedir. İkna sürecindeki psikolojik faktörler arasında güvenilirlik, empati ve saygı gibi unsurlar yer almaktadır. Katılımcılar, karşı tarafın ihtiyaçlarını anlayarak onların güvenini kazanma ve saygı duyulma yöntemlerini öğrenmektedir. Ayrıca, mantıklı ve ikna edici argümanlar kurma, veri ve örnekler kullanma konuları da incelenmektedir.

İletişim ve İkna Teknikleri Eğitiminin son bölümünde, katılımcılar sunum ve konuşma becerileri üzerinde çalışmaktadır. Etkili sunum teknikleri, ses tonu ve vurgu kullanımı, retorik beceriler ele alınmaktadır. Katılımcılar, dinleyicilerini etkileyen ve ikna edici konuşmalar gerçekteştirme yetkinliği kazanmaktadır.

Neler Öğreneceksiniz

- Etkili İletişimin Temel Unsurları
 - İletişim Süreci ve Engelleri
 - Aktif Dinleme Becerileri
 - Soru Sorma Teknikleri
 - Geri Bildirim Verme



- Beden Dilinin İletişimdeki Rolü
 - Göz Teması
 - Jest ve Mimikler
 - Duruş ve Hareketler
 - Beden Dilini Bilinçli Kullanma
- İkna Etme Teknikleri
 - İkna Sürecindeki Psikolojik Faktörler
 - Etkili Argüman Kurma
 - Karşı İtirazları Yönetme
- Sunum ve Konuşma Becerileri
 - Etkili Sunum Teknikleri
 - Ses Tonu ve Vurgu Kullanımı
 - Retorik Beceriler
 - Dinleyicileri Etkileme ve İkna Etme

Ön Koşullar

- İletişim becerilerinde temel yeterlilik
- Günlük hayat ve iş durumlarında iletişim deneyimi
- Analitik düşünme ve problem çözme yeteneği
- Öğrenmeye açık ve istekli olma

Kimler Katılmalı

- Yöneticiler
- Satış ve pazarlama profesyonelleri
- İnsan kaynakları uzmanları
- Müşteri hizmetleri temsilcileri
- Proje yöneticileri
- Eğitimci ve öğretmenler
- İletişim becerilerini geliştirmek isteyen tüm profesyoneller



Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

Etkili İletişimin Temel Unsurları

- **İletişim Süreci ve Engelleri**
 - İletişim modeli
 - İletişim engellerinin tanımlanması
- **Aktif Dinleme Becerileri**
 - Dikkatli dinleme
 - Soru sorma teknikleri
 - Yansıtıcı dinleme
- **Geri Bildirim Verme**
 - Etkili geri bildirim yaklaşımları
 - Olumlu/olumsuz geri bildirim
 - Geri bildirim iletişime etkisi

Beden Dilinin İletişimdeki Rolü

- **Göz Teması**
 - Göz kontağının önemi
 - Bakış açısı ve etkisi
- **Jest ve Mimikler**
 - Jest ve mimiklerin anlamı
 - Duyguları ifade etmede kullanımı
- **Duruş ve Hareketler**
 - Pozisyon ve duruşun iletişime etkisi
 - Açık ve kapalı beden dili
- **Beden Dilini Bilinçli Kullanma**
 - Beden dilinin yönetilmesi
 - Mesajı güçlendirmek için kullanım

İkna Etme Teknikleri

- **İkna Sürecindeki Psikolojik Faktörler**
 - Güvenirlik, empati, saygı
 - Karşı tarafın ihtiyaçlarını anlama
- **Etkili Argüman Kurma**
 - Mantıklı ve ikna edici argümanlar
 - Veri ve örnek kullanımı
- **Karşı İtirazları Yönetme**
 - İtirazların dinlenmesi ve ele alınması
 - Alternatif çözümler önerme
-



Sunum ve Konuşma Becerileri

- **Etkili Sunum Teknikleri**
 - Sunum yapısı ve akışı
 - Görsel materyallerin kullanımı
- **Ses Tonu ve Vurgu Kullanımı**
 - Tonlama, tempo ve vurgu
 - Dikkat çekme ve ilgiyi sürdürme
- **Retorik Beceriler**
 - İkna edici dil kullanımı
 - Öykü anlatımı ve metaforlar