

INVITATIE
la Seminarul de Programare Neurolingvistica
NLP Business, NLP coaching & NLP training
un program de 4 zile sustinut de Andy Szekely
9, 10, 16, 17 februarie 2007

Programarea Neuro Lingvistica (NLP) a fost definita drept studiul excelentei în comunicarea umana. Practic teoria și aplicațiile NLP ne releva și ne pun efectiv la dispoziție o modelare a resorturilor mentale și comportamentale care înțelese, exersate și practicate consecvent ca metodologie de relaționare-comunicare, ne permit să obținem rezultate deosebite (excelente) cu un efort minim (dar bine dozat).

În NLP se studiază structura de detaliu a comportamentelor experților în comunicare. Această structură odată înțeleasă poate fi apoi utilizată de cursanți cu rezultate similare.

Pentru mediul de afaceri NLP oferă posibilitatea dobândirii și fixării unor abilități psihologice de excepție (speciale și rafinate), prin observarea minuțioasă a comunicatorilor profesioniști (negociatori, manageri, traineri, coachi, speakeri etc.)

În acest program intensiv de patru zile (2 + 2, în două săptămâni) veți avea ocazia să intrați în contact cu cele mai puternice instrumente NLP pentru afaceri. Trainingul conține și elemente avansate de NLP și psihologia persuasiunii, dezvoltate în ultimii ani de experți ai domeniului. (De exemplu: metaprograms, context painting, credibility builders.)

Obiectivele Seminarului:

- Să ofere un set de strategii eficiente pentru dezvoltarea flexibilității și a capacității de focalizare pe obiectivele urmărite.
- Să dezvolte la nivel cognitiv și intuitiv capacitatea de a folosi limbajul verbal de convingere și influențare.
- Să echipeze participanții cu strategii simple și de impact în folosirea limbajului nonverbal pentru comunicare interpersonală și de grup.

AGENDA Seminarului

Modulul 1 - NLP – manual de utilizare a creierului uman

Ziua 1 Tehnologia performanței mentale

09.30 Ce este NLP

Prezentarea pe scurt a conceptelor și modelelor NLP, pe ce se bazează și cum funcționează. Definierea domeniului, povestea apariției, arii de aplicare, presupozitii.

11.30 Cum să îi „citesci” pe ceilalți

Trei modalități de observare a preferinței senzoriale. Tehnici specifice pentru identificarea preferințelor auditive, vizuale sau kinestezice. Este un proces de constientizare prin observații proprii a canalului senzorial principal.

Format de lucru: chestionare, video, aplicații/exerciții în perechi, debriefing

13.30 Pauză de prânz

14.30 Chei de acces pentru controlul emoțional

Tehnici de control al stării emoționale prin combinarea folosirii canalelor senzoriale. Procese de focalizare și refocalizare, vizualizare și *ancorare*.

Format de lucru : prezentare și experiență ghidată în grupul mare, demonstrație, exerciții în grup de trei.

16.30 Programarea neurolingvistică a comportamentelor

Tehnica de vizualizare din perspective multiple pentru codificarea neurologică a comportamentelor dorite. Combina principiile și tehnicile lucrate în ziua 1.

Ziua a 2-a: Aplicatii NLP în business–tehnici de vânzare si convingere

09.30 Cum se creaza relatii bazate pe încredere

Tehnici nonverbale pentru intrare în rezonanta cu interlocutorul. Elemente de *mirroring*, flexibilizare a vocii, control al ritmului vorbirii si gesticii.

Format d lucru: Prezentare, demonstratie, exercitii în grup mic, debriefing, *future pacing*.

11.30 Cum se programeaza neurolingvistic obiectivele personale

Cinci conditii pentru stabilirea unui obiectiv de succes. Contine o secventa de lucru aplicabila pentru stabilirea oricarui obiectiv, tehnici de vizualizare, aplicarea principiului intentiei pozitive si exemple privind *impactul atitudinal*.

Format de lucru: Exemple, exercitii în perechi, coaching

13.30 Pauza de prânz

14.30 Cum sa îi citești pe ceilalti (II)

Tehnici avansate de *calibrare a microcomportamentelor*. Tehnici punctuale de observare a gesturilor si reactiilor fiziologice. Dezvolta abilitatea de a raspunde în timp real la schimbarile emotionale ale interlocutorului.

Format de lucru: Experiment individual, exercitii în grupe mici, debriefing

16.30 Cum se gestioneaza performanta

Metoda practica de realizare a armoniei interioare în timp ce se realizeaza schimbarea. Un model de armonizare a comportamentelor cu valorile (convingerile) proprii pentru a „securiza” noile comportamente dobândite.

Format de lucru: Prezentare, demonstratie, exercitiu de transfer de abilitati

Modulul II

Ziua a 3-a Aplicatii NLP în coaching / Coaching conversational

9.30 Ce este NLP Coaching

Modalitate prin care NLP si coachingul compun un model de interventie. Convingerile tipice ale unui NLP coach. Platforma de interventie de tip NLP în coaching.

11.30 Declansatori motivationali

În acest modul sunt descrise tiparele inconstiente care declanseaza motivatia catre actiune. Aceste tipare pot fi folosite în coachingul conversational pentru a îmbunatati nivelul de *rapport* dintre coach si client.

13.30 – pauza de prânz

14.30 Coaching Conversational (I)

Tehnici lingvistice aplicate în coaching. Modelul zugravirii contextului, recadrari verbale.

16.30 Coaching Conversational (II)

Utilizarea filtrelor perceptuale în interventia de coaching si exercitii pentru desfasurarea interventiei de coaching.

Ziua a 4-a NLP în training / tehnici de prezentare si dinamizare a grupurilor

9.30 Contactul cu grupul

Tehnici pentru crearea unei relatii eficiente între trainer si grup. Modalitati de intrare în rapport cu grupul, construirea cadrului temei, comunicarea pe toate canalele senzoriale, *calibrarea* grupului.

11.30 Managementul starii emotionale

Metode pentru gestionarea emotiilor, antrenamentul mental înainte de începerea trainingului, prevenirea si rezolvarea obiectiilor.

13.30 –Pauza de prânz

14.30 Tehnici de prezentare

Tehnici simple, punctuale, pentru prezentari cu public. Elemente de contact vizual, postura, respiratie, voce, folosirea spatiului etc.

16.30 Transfer

Conceptul de transfer de abilitati si felul în care este abordat în NLP. Revizitarea unor modele descrise deja si folosirea lor pentru scopul de a obtine transfer cât mai eficient.

Cum se desfasoara trainingul in cadrul Modulului NLP ?

Fiecare sub-modul (fiecare tema) contine exercitii pentru aplicarea conceptelor prezentate. Stilul de lucru este dinamic si interactiv. Se acopera o paleta larga de metode de predare (expunere, demonstratii, utilizarea metaforelor, coaching, debriefing, future pacing etc)

Pentru a mentine standardul de calitate cu care ne-am obisnuit cursantii, la acest seminar pot participa maxim 12 persoane, inscrierea lor avand loc in ordinea primirii pe fax a formularelor de participare completate. Data limita de inscriere este 2 februarie 2007.

Pentru detalii si informatii suplimentare va stam cu placere la dispozitie la numarul de telefon: 021-252.08.27, email: coach@coach.ro.