



Przez hipnozę do lepszych relacji z klientem i pracownikiem
Skuteczna komunikacja w oparciu o techniki hipnozy
Program autorski: Marek Skala

Motto:
Hipnoza to nie zabawa,
to metoda autentycznego kontaktu z klientem

Cel szkolenia: poznanie i przyswojenie nowych technik komunikacji i budowaniu trwałych relacji z klientami z wykorzystaniem języka hipnozy oraz technik i procedur stosowanych w hipnozie

Czas trwania: 16 godzin

Metodyka: opanowanie języka hipnozy i umiejętności wprowadzania w stan hipnozy jako drogi do efektywniejszej komunikacji

Propozycja programowa:

1. Rapport jako podstawowa technika komunikacji - od odzwierciedlenia stanu do prowadzenia klienta.
2. Zrozumieć hipnozę - czym jest, na czym polega kontrakt, techniki wprowadzania w stan transu hipnotycznego.
3. Język ciała jako język emocji - jak czytać stany emocjonalne rozmówcy?
4. Jak praktycznie wykorzystać emocje klienta?
5. Praca na wartościach i tożsamości - wykorzystanie teorii Diltsa do pracy z klientem.
6. Wybrane techniki werbalne - presupozycje, metafory, implikacje - praca w kontakcie z prawą półkulą.
7. Procedury prowadzenia hipnozy:
 - procedura podejmowania decyzji,
 - procedura zmiany przekonań,
 - procedura pętli komunikacyjnych.
8. Praca na pozycjach - technika pozwalająca rozumieć konflikty z klientem.

Uwaga: celem szkolenia nie jest nauczenie hipnozy, choć to się w czasie szkolenia ćwiczy - celem jest zdobycie nowych umiejętności komunikacyjnych.