



İkna Becerileri ve Etkileme Sanatı Eğitimi

YL2522

Eğitim Amacı

Katılımcıların ikna ve etkileme tekniklerini psikolojik temelleriyle öğrenerek, iş yaşamında etkili iletişim kurmalarını, karar alma süreçlerini yönlendirmelerini ve güvene dayalı ilişkiler geliştirmelerini sağlamak.

Eğitim Detayları

Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online Yüz Yüze

Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

İknanın Psikolojik Temelleri

- İkna ve etkilemenin tanımı
- İnsan davranışlarını etkileyen psikolojik faktörler
- Algı, dikkat ve bilişsel önyargılar
- Etkileme stratejilerinin etik boyutu

Etkili İletişim ve İkna Teknikleri

- Sözlü ve sözsüz iletişimin etkisi
- İkna edici dil ve ton kullanımı
- Hikaye ve örneklerle ikna gücünü artırma
- Dinleyici veya ekip motivasyonunu yönlendirme

Karar Alma ve Davranış Değişikliği

- İnsanların karar alma süreçleri
- Direnç ve itirazları yönetme
- Değişime hazırlık ve farkındalık yaratma
- Davranış değişikliğini destekleyen yöntemler

Etkileme Stratejilerini Uygulama

- Farklı iş senaryolarında ikna tekniklerini kullanma
- Güven ve itibar üzerine kurulu etkileşimler
- Grup veya bireysel etkileme planları oluşturma
- Sürekli gelişim ve öğrenme odaklı yaklaşım

Uygulamalar ve Vaka Çalışmaları

- Gerçek iş senaryoları üzerinden grup çalışmaları
- Rol canlandırmaları ve aksiyon planı geliştirme

Hedef Kitle

Yöneticiler, satış ve pazarlama profesyonelleri, liderler ve ikna becerilerini geliştirmek isteyen tüm profesyoneller.

