

# NLP לעסקים

**מטרת הקורס:** רכישת כלים וטכניקות מעולם ההשפעה והNLP ליצירת זהות של בעל עסק מצליח והשגת המטרות העסקיות שלך! בקורס נשלב בין העוצמה בשימוש כלי הNLP לצד שיפור מיומנויות ניהול ותקשורת.

**קהל יעד:** בעלי עסקים המעוניינים למנף את המיומנויות האישיות והעסקיות שלהם, בדגש על הנעת ממשקים: עובדים, ספקים והכי חשוב – הלקוחות!

**4 שעות אקדמיות למפגש, 40 ש"א לקורס, 400 ₪**

<ul style="list-style-type: none"> <li>מהו NLP, מודל ההתקשרות: הבנת המוח האנושי וכיצד הוא פועל – האופן שבו אנחנו ואחרים מגיבים לאירועים.</li> <li>האופן שבו התקשורת שלנו יוצרת את התוצאות העסקיות שלנו.</li> <li>עבודה עם המודע והלא מודע.</li> </ul>	<p><b>מבוא – מודל ההתקשרות</b></p>	1
<ul style="list-style-type: none"> <li>הנחות היסוד של ה NLP וחוקים של מצליחנים – כיצד כדאי להתנהל מבחינה עסקית.</li> <li>האופן שבו הנחות היסוד מועילות לנו בהצלחה אישית, עסקית, במערכות היחסים שלנו עם עובדים, קולגות, ספקים ולקוחות.</li> </ul>	<p><b>הנחות היסוד של NLP</b></p>	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>יצירת תכנית פעולה לעסק- בניית בסיס לתכנית עבודה.</li> <li>בניית מטרה ודיוקה.</li> <li>מודל וולט דיסני – כיצד להגדיר מטרות מציאותיות לעסק?</li> <li>מודל SMART.</li> </ul>	<p><b>מטרות ויעדים</b></p>	3
<ul style="list-style-type: none"> <li>יצירת מוטיבציה גבוהה למימוש המטרה העסקית שלך.</li> <li>צריבת המטרה בעזרת ששת הרמות הלוגיות.</li> </ul>	<p><b>יצירת זהות של מנהיג בחיים ובעסקים</b></p>	4
<ul style="list-style-type: none"> <li>עיון – יצירת טריגרים כדי לייצר הצלחות עסקיות.</li> <li>מפתחות לעגינה מוצלחת, עגינת משאב, מעגל ההצלחה.</li> </ul>	<p><b>בניית דימוי עצמי מנצח</b></p>	5
<ul style="list-style-type: none"> <li>שיטת ראפור – יצירת חיבור אישי במהירות ככלי ליצירת השפעה.</li> <li>יצירה כימיה ואמון <i>pacings&amp;leading</i></li> <li>דרכים ליצירת הצטרפות והובלה.</li> </ul>	<p><b>אמנות ההשפעה</b></p>	6
<ul style="list-style-type: none"> <li>איך נוצר קונפליקט?</li> <li>איך מנהלים קונפליקט עסקי או אישי במערכות היחסים?</li> <li>טיול בין עמדות – הבנת הסיטואציה מנקודות מבט שונות.</li> </ul>	<p><b>הבנת הצד האחר וניהול קונפליקטים במערכות יחסים</b></p>	7
<ul style="list-style-type: none"> <li>אבחון סוג התקשורת של הלקוח, מודל Disc וניהול שיח מותאם.</li> <li>אבחון תתי חושים.</li> </ul>	<p><b>סגנונות תקשורת</b></p>	8



<ul style="list-style-type: none"> <li>• ריפריימינג - מסגור מחדש.</li> <li>• טכניקת ריפריימינג בשישה צעדים: זיהוי כוונה חיובית, מציאת התנהגויות חלופיות.</li> <li>• תהליך ריפריימינג לפתרון דילמה עסקית.</li> <li>• טכניקת איחוי חלקים ופתירת קונפליקטים פנימיים.</li> </ul>	<p><b>ריפריימינג ואיחוי חלקים</b></p>	<p>9</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• קבלת החלטות גם בעת קונפליקט פנימי.</li> <li>• שיטת היועצים הפנימיים לקבלת החלטות.</li> <li>• סיכום הקורס ומשובים.</li> </ul>	<p><b>קבלת החלטות בעזרת תת המודע</b></p>	<p>10</p>