

بسمه تعالی

دبیر محترم اتحادیه مبلمان

جناب آقای حسین نوروزی

با سلام؛

احتراماً به استحضار میرساند پیرو مذاکره انجام شده با حضرتعالی درخصوص ایجاد دوره های فن بیان و ارتباط موثر ویژه اعضای اتحادیه مبلمان با ۲۵ درصد تخفیف؛ آمادگی خود را اعلام میدارد.

لازم به ذکر است سرکار خانم فرنوش پیغامی به عنوان گوینده رادیو و مجری تلویزیون و همچنین سفیر اطلاع رسانی در امور زنان در کانون هموفیلی ایران؛ مدرس این کلاسها با موضوعات و سرفصل های مرتبط خدمت حضرتعالی معرفی میگردد.

ضمناً اطلاعات مربوط به کلاسها و سرفصل ها به پیوست تقدیم حضور میگردد، خواهشمند است در صورت صلاحدید اقدامات لازم را مبذول فرمایید.

با تقدیم تشکر
مدیر آکادمی



مبانی مشترک فن بیان، زبان بدن و ارتباط مؤثر (همه مشاغل)

- تعریف فن بیان و اهمیت آن در زندگی حرفه‌ای
- شناخت مخاطب و تطبیق گفتار با موقعیت
- مهارت‌های شنیدن مؤثر
- اصول زبان بدن مؤثر و هماهنگی با گفتار
- کنترل صدا (تنفس، لحن، مکث، سرعت، زیر و بمی)
- اعتماد به نفس در صحبت کردن
- اشتباهات رایج در صحبت کردن و ارتباطدوره زبان بدن و ارتباط مؤثر (مکمل فن بیان)

آشنایی با زبان بدن

- تعریف زبان بدن و اهمیت آن در ارتباطات روزمره
- نقش زبان بدن در تاثیرگذاری اولیه
- تفاوت ارتباط کلامی و غیرکلامی

اجزای اصلی زبان بدن

- حالت بدن و طرز ایستادن/نشستن
- حرکات دست‌ها و بازوها
- حالت‌های صورت و میمیک‌ها
- تماس چشمی و مدیریت آن
- فاصله فیزیکی (Proxemics)

خوانش زبان بدن دیگران

- تفسیر علائم غیرکلامی در موقعیت‌های مختلف
- تشخیص تعارض بین کلام و بدن
- تحلیل زبان بدن در جلسات، مصاحبه‌ها و مذاکرات

زبان بدن مؤثر و حرفه‌ای

- چطور با بدن اعتماد به نفس را منتقل کنیم
- کنترل اضطراب و استرس با زبان بدن
- آداب بدن در محیط‌های رسمی و اجتماعی

هوش هیجانی در ارتباط مؤثر

- شناخت و مدیریت احساسات
- همدلی و درک متقابل در مکالمات
- مهارت شنیدن فعال و حضور ذهن

هنر گفت‌وگوی مؤثر

- باز و بسته کردن گفتگوها
- نحوه بیان مخالفت محترمانه
- ارتباط مؤثر در موقعیت‌های حساس (تنش، تعارض، انتقاد)

زبان بدن در رسانه و فضای آنلاین

- ارتباط تصویری در ویدئوها و لایوها
- زبان بدن در مصاحبه‌های تلویزیونی
- تفاوت ارتباط فیزیکی و مجازی

زبان بدن در مذاکره و متقاعدسازی

- استفاده از زبان بدن برای جلب اعتماد
- همراستاسازی حرکات با محتوای کلامی
- شناخت نشانه‌های دروغ، تردید یا رضایت در مخاطب

تمرینات عملی و بازخورد

- تحلیل و بازخورد ویدئوی شرکت‌کنندگان
- اجرای سناریوهای ارتباطی
- تمرینات آینه‌ای، ضبط و بازبینی رفتار غیر کلامی

سرفصل های اختصاصی بر اساس مشاغل	
سرفصل اختصاصی برای روان شناسان و مشاوران ■ ایجاد رابطه‌ی درمانی با زبان غیرکلامی ■ زبان بدن همدلانه و گوش دادن فعال ■ بیان حمایت گر و غیرقضاوتی ■ تشخیص تناقض‌های گفتار و زبان بدن مراجع ■ طرح سؤال و هدایت گفتگو با فن بیان هدفمند ■ تکنیک‌های متقاعدسازی در اصلاح باورهای مراجع ■ حفظ مرز حرفه‌ای در بیان و ارتباط	سرفصل اختصاصی برای مدیران ■ رهبری در ارتباطات مهارت‌های ■ سخنرانی در جلسات، همایش‌ها و گزارش‌دهی ■ استفاده از زبان بدن مقتدرانه ■ متقاعدسازی در تصمیم‌گیری‌های تیمی ■ مدیریت تعارضات با فن بیان و زبان نرم ■ بازخورد دادن مؤثر بدون ایجاد مقاومت ■ القای انگیزه از طریق بیان تأثیرگذار
سرفصل اختصاصی برای کارشناسان فروش ■ شروع ارتباط با مشتری با زبان بدنی باز ■ مهارت‌های معرفی محصول با بیان جذاب ■ استفاده از زبان قانع‌کننده و روان ■ کشف نیاز مشتری از طریق پرسشگری هوشمندانه ■ متقاعدسازی بر اساس تیپ‌شناسی رفتاری مشتریان ■ مدیریت اعتراض‌ها و تبدیل آن‌ها به فرصت فروش ■ بستن فروش با جملات تأثیرگذار	سرفصل اختصاصی برای وکلا ■ فن بیان در مذاکره و دفاعیه حقوقی ■ مهارت‌های پرسش و پاسخ در دادگاه ■ زبان بدن مقتدر و مطمئن در مقابل قاضی و هیئت منصفه ■ ساختارمند صحبت کردن تحت فشار ■ استفاده از تکنیک‌های اقناع حقوقی ■ مدیریت گفتار در جلسه با موکل ■ تمرین سناریوهای دادگاهی با بازی نقش

حدافل تعداد جلسات	حدافل تعداد نفرات	تعرفه پرداختی (تومان)	تخفیف اختصاصی اتحادیه ۲۵٪
۶ جلسه ۳ ساعته	۲۰ نفر	۸,۰۰۰,۰۰۰	۶,۰۰۰,۰۰۰