

2. კულტურათა შორის კომუნიკაციები ბიზნეს მოლაპარაკებებში

მიმოხილვა:

ტრენინგის მიზანია მსმენელები გაეცნონ კულტურათა შორის კომუნიკაციების არსს, მეთოდებს და ტექნოლოგიებს. გაითავისონ მისი მნიშვნელობა მოლაპარაკებების წარმოების დროს, განსაკუთრებით დღეს, როდესაც ქართულ კომპანიათა მნიშვნელოვანი ნაწილი ესწრაფვის საქმიანი ურთიერთობების დამყარებას უცხოურ კომპანიებთან. კურსს პროგრამის მონაწილეები აითვისებენ პრაქტიკული სავარჯიშოების, ქვისებისა და ინტერაქტიული სწავლების მეთოდების მეშვეობით.

ტრენინგის წარმატებით გავლის შემთხვევაში მსმენელი მიიღებს გურამ თავართქილაძის სასწავლო უნივერსიტეტის ტრენინგისა და კონსალტინგის ცენტრის (GTTUTCC) სერტიფიკატს.

თემატიკა:

1. ეფექტიანი კომუნიკაცია და მისი განმსაზღვრელი ფაქტორები;
2. არარეფლექსური და რეფლექსური მოსმენა;
3. არავერბალური კომუნიკაცია და მისი სპეციფიკა;
4. კომუნიკაციის ფსიქოლოგიური საფუძვლები;
5. ურთიერთობათა ზოგადფსიქოლოგიური პრინციპი
6. საქმიანი ურთიერთობა, მისი მახასიათებლები და ფორმები;
7. კონფლიქტი, მისი ტიპოლოგია, წარმოშობის მიზეზები, დინამიკა და ქცევის სტრატეგია;
8. მოლაპარაკება და მისი ტიპოლოგია;
9. მოლაპარაკების მეთოდები;
10. მზადება მოლაპარაკებისთვის;
11. მოლაპარაკების ეტაპები და გადაწყვეტილებების ტიპები

ტრენერი:



გიორგი მათიაშვილი

გთსუ რექტორი

დოქტორი, პროფესორი, განათლების
მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი
აშშ წმინდა გიორგის სახელობის საერთაშორისო
უნივერსიტეტის ფილოსოფიის საპატიო
დოქტორი

განრიგი:

ტრენინგის დასაწყისი: 6 ოქტომბერი 2017

ტრენინგის ხანგრძლივობა: 2 კვირა

ტრენინგების პერიოდულობა: ორშაბათი, ოთხშაბათი, პარასკევი

ჩატარების დრო: 19:00-22:00 (საათი)

ტრენინგის ღირებულება 300 ლარი

საფასურის გადახდა უნდა მოხდეს დაწყებამდე არაუგვიანეს 5 კალენდარული დღით ადრე.

რეგისტრაციისთვის გთხოვთ შეავსოთ სააპლიკაციო ფორმა .